

2021

EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum



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

MAJUNKE
CONSULTING

Sponsoring-Partner

Deloitte.

NordLeasing 



POELLATH +



TIGGES
RECHTSANWÄLTE

IMAP

金杜律师事务所
KING & WOOD
MALLESONS



INTERIM 

KLOEPFEL
CORPORATE FINANCE

Impressum

Equity Guide 2021

9. Ausgabe / Erscheinungstermin Januar 2021

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

Einleitung	10
Kapitel 1: Studien, Fachbeiträge.....	11
Corporate Finance in Zeiten von Corona.....	12
Finanzierung über stille Beteiligungen / Mezzaninekapital.....	18
Tech-M&A in 2020 zeigte ein durchmisches Bild: Covid-19 bewirkte Höhenflüge und Einbrüche.....	21
Meldepflicht für Managementbeteiligungen?	24
Preisklauseln in Unternehmenskaufverträgen – Auswirkungen auf Erlöse.....	27
Value Creation durch Private Equity mittels Pricing.....	30
New Normal: Due Diligence und W&I-Versicherung im Zeichen von Covid-19	32
Das White Paper der Europäischen Kommission zur Angleichung der Wettbewerbsbedingungen in Bezug auf ausländische Subventionen.....	35
Kapitel 2: Marktteilnehmer	40
Innovative Mittelstandsfinanzierer	41
BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH.....	42
Nord Leasing GmbH	43
Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds	44
BNP Paribas Securities Services S.C.A.	45
Deal Sourcing für Private Equity Investoren.....	46
WINTERBERG PARTNERS AG	47
Unternehmensbörsen	48
Change 2 Future GmbH	49

Investoren	50
Aheim Capital GmbH.....	51
ALLISTRO GmbH.....	52
Alvia Capital GmbH	53
Arcaris Management GmbH	54
ARCUS Capital AG	55
AURELIUS Gruppe – Büro München.....	56
Avedon Capital Partners.....	57
AXXERON Technologies GmbH	58
Beyond Capital Partners GmbH	59
BID Equity GmbH	60
Borromin Capital Management GmbH	61
Brandenburg Kapital GmbH.....	62
Bregal Unternehmerkapital GmbH	63
Bridgepoint GmbH	64
BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft.....	65
DPE Deutsche Private Equity	66
DRS Investment GmbH.....	67
eCAPITAL ENTREPRENEURIAL PARTNERS AG	68
EMERAM Capital Partners GmbH	69
Equistone Partners GmbH	70
Evoco AG.....	71
EX.TRA Management GmbH.....	72
Family Trust Investor FTI GmbH	73
Fraunhofer Venture	74
Gimv	75
Halder Beteiligungsberatung GmbH	76
HeidelbergCapital Asset Management GmbH.....	77
High-Tech Gründerfonds Management GmbH.....	78
INDUC GmbH	79
Liberta Partners Opportunities GmbH	80
NORD Holding.....	81
Nordwind Capital GmbH	82
Novum Capital Management GmbH & Co. KG	83

NRW.BANK – Bereich Eigenkapitalfinanzierungen	84
Odewald KMU II Gesellschaft für Beteiligungen mbH	85
Orlando Management AG	86
Paragon Partners GmbH.....	87
PINOVA Capital GmbH	88
Pride Capital GmbH.....	89
Silverfleet Capital GmbH	90
S-UBG Gruppe	91
Süd Beteiligungen GmbH.....	92
tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH.....	93
von der Heydt Industriekapital.....	94
VR Equitypartner GmbH.....	95
VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG.....	96
Waterland Private Equity GmbH	97
ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG	98
<i>Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater</i>	<i>99</i>
ACTIVE M&A Experts GmbH.....	100
ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING	101
Allert & Co. GmbH.....	102
AQUIN & CIE. AG.....	103
BELGRAVIA & CO. GmbH	104
Bluemont Consulting GmbH	105
Bryan, Garnier & Co. GmbH.....	106
Bülow Industries GmbH	107
Carlsquare GmbH	108
CASE Corporate Finance GmbH	109
C•H•Reynolds•Corporate Finance AG.....	110
Clearwater International GmbH	111
Commercial Advisory Unternehmensberatung GmbH	112
CONALLIANCE M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY	113
Concentro Management AG	114
Consus GmbH & Co. KG M&A ADVISORS	115
Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH	116
Crowe / BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH.....	117

Deloitte Corporate Finance GmbH.....	118
Delphi Advisors GmbH	119
DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH.....	120
EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH.....	121
Ebner Stolz.....	122
Expert:ise GmbH Die M&A-Spezialisten.....	123
GCA Altium AG.....	124
Global Value Management GmbH	125
Hampton Partners.....	126
HESELER Mergers & Acquisitions.....	127
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	128
i-capital GmbH	129
IEG – Investment Banking Group.....	130
IMAP M&A Consultants AG.....	131
in rebus corporate finance GmbH.....	132
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH	133
IPONTIX CORPORATE FINANCE Beratungsgesellschaft mbH	134
JB Business Consulting Ltd.....	135
Kloepfel Corporate Finance GmbH	136
KNOX GmbH	137
Lincoln International AG	138
M & A Strategie GmbH.....	139
maconda GmbH	140
MARKUS Corporate Finance GmbH	141
MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions.....	142
Nachfolgekantor GmbH	143
Oaklins Angermann AG	144
OMMAX GmbH	145
PFM Partner für Mittelstandsberatung.....	146
PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG.....	147
Proventis Partners	148
Restrukturierungspartner.....	149
RSM GmbH	150
Sancovia Corporate Finance AG.....	151
Sattler & Partner AG	152

SIMON - KUCHER & PARTNERS	153
SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH	154
sonntag corporate finance GmbH	155
Telescope Advisory Partners GmbH	156
Transfer Partners Unternehmensgruppe	157
Transforce Mergers & Acquisitions GmbH	158
<i>Valuation Services / Unternehmensbewertungen</i>	159
Kleeberg Valuation Services GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	160
<i>Management- und Technologieberatung</i>	161
INVENSITY GmbH	162
<i>Personalberater/Interim-Manager</i>	163
Board Xperts GmbH	164
Interim Excellence GmbH	165
Management Angels GmbH	166
<i>Kommunikationsberater</i>	167
IWK GmbH	168
<i>Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer</i>	169
BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger PartGmbH	170
BMH BRÄUTIGAM	171
Crowe BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	172
Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft	173
DLA Piper	174
Ebner Stolz	175
Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft	176
Ernst & Young GmbH	177
Hoffmann Rechtsanwalt & Steuerberater	178
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	179
KWM Europe Rechtsanwaltsgesellschaft mbH	180

LUPP + Partner182

LUTZ | ABEL Rechtsanwalts PartG mbB183

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP183

Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB184

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.....185

POELLATH186

RSM GmbH187

Shearman & Sterling LLP188

SKW Schwarz189

SKYE Rechtsanwalts-gesellschaft mbH.....190

TIGGES Rechtsanwälte191

UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.....192

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

WSS Redpoint Rechtsanwalts-gesellschaft mbH194

Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche..... 195

Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2021 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 2021 umfasst insgesamt 3 Kapitel:

Kapitel 1: Fachbeiträge, Studien

Das 1. Kapitel des EQUITY GUIDES 2021 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

Corporate Finance in Zeiten von Corona

- das Geheimnis liegt in der guten Vorbereitung -

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



Benjamin Franklin, war nicht nur Gründervater der USA, sondern auch Erfinder des Blitzableiters. Als Entrepreneur wusste er schon im 18. Jahrhundert: „Willst du den Wert des Geldes kennenlernen, versuche, dir welches zu borgen.“

In Zeiten von Corona gilt dies für die Kapitalsuche mehr denn je. Umso entscheidender ist die gute Vorbereitung. Global Value Management (GVM) hat in den letzten Jahren über 25 erfolgreiche Corporate Finance-Transaktionen als Beratungs-Unternehmen vorbereitet und begleitet – von Carve-out aus Konzernen bis hin zu vorbereitenden Maßnahmen bei Exits im dreistelligen Millionen Euro Bereich.

Entscheidend bei der Vorbereitung der Investment Case Unterlagen, ist ein abgestimmter Dreiklang sowie eine Top-down & Bottom-up Verprobung des Business Plans.

Die Hierarchie der Investoren-Unterlagen

Der klassische Dreiklang der Investoren-Unterlagen besteht aus Investment Case Fact Sheet, Fact Book und Präsentation (siehe Abb. 1).

➤ **Investment Case Fact Sheet**

Das Executive Summary dient der Erstersprache der Investoren und ist ein gleichsam ein „schriftlicher Elevator-Test“. Es gilt das KISS-Prinzip: „Keep it short & simple“. Der Fokus liegt auf Fakten, nicht auf Begründungen!

➤ **Investment Case Fact Book**

Das Fact Book beinhaltet die wesentlichen Elemente, die einem Investor zur Entscheidungsfindung dienen. Im Mittelpunkt steht die „Top-down- & Bottom-up“-verprobte Business Planung, also das Beweismanagement.

➤ **Investment Case Präsentation**

Die Präsentation besitzt den gleichen strukturellen Aufbau wie das Fact Book ist aber verknüpft und visueller ausgerichtet.

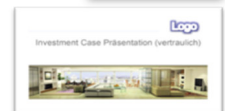


Abb. 1 Investment-Unterlagen

Das Geheimnis liegt in der guten Vorbereitung

Die Investment-Unterlagen haben folgende idealtypische Strukturierung: Executive Summary, Unternehmensprofil (USPs, Patente etc.), Produkte & Services, Markt & Mitbewerber, Marketing & Vertrieb, Aufbau- und Ablauforganisation (insbesondere auch F&E), Management & Mitarbeiter, Finanzkennzahlen & Planung sowie Finanzierung, Mittelverwendung und Zukunfts-/Exit-Szenario.

Wichtige Best-Practices sind dabei:

➤ **Beweismanagement ist Trumpf**

Kapitalsuchende Firmen müssen die wesentlichen Kernaussagen quantifizieren. Plattitüden wie „äußerst kompetente Mitarbeiter“ sind zu vermeiden. Viel besser sind hier zum Beispiel eine anonymisierte Kompetenzmatrix mit Hersteller-Zertifizierungen, zugeordnet zu den Mitarbeiter-Clustern.

➤ **Make yourself equal, before you make yourself different**

Zielführend ist es, sich bei der Ausgestaltung an bewährten Methoden/Klassifikationen zu orientieren, um Themenblöcke in der Gedankenwelt von Investoren darzustellen. Genutzt werden sollten Klassiker der Management-Lehre (z. B. Porter Five Forces-Modell, siehe Abb. 2) bzw. aktuelle Analysten-Klassifikationen wie etwa Gartners Magic Quadrant.

Wettbewerbs-Modell: Porter Five Forces Modell

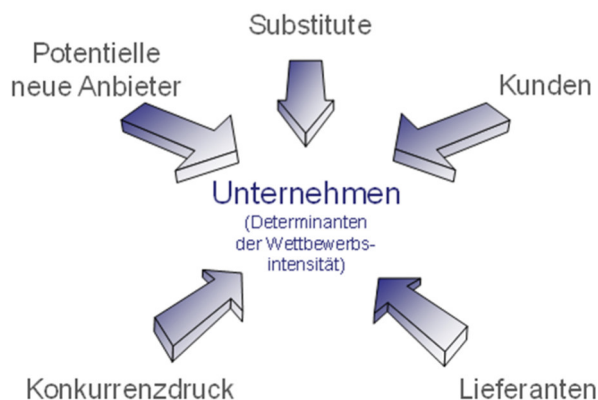


Abb. 2 Klassifikations-Variante zur Darstellung der Wettbewerbssituation

➤ **Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte:**

So sollte zum Beispiel die Konkurrenzanalyse sehr prägnant in einer Tabelle dargestellt werden. Die Spaltenüberschriften umfassen die kritischen Erfolgsfaktoren in Ihrem Markt (z. B. Usability, Integrationsfähigkeit, Performance, spezielle Funktionalitäten, Nutzung von Standards etc. etwa bei Software-Produkten), in den Zeilen wird das eigene Produkt und das der relevanten Mitbewerber eingetragen. Jedes Element der Matrix enthält einen Eintrag z. B. von ‚–‘ bis ‚++‘, wie das jeweilige Produkt bzgl. der kritischen Erfolgsfaktoren abschneidet.

➤ **Nutzen von Leihautoritäten**

Dabei gilt: Je höher das Ansehen, desto höher die Strahlkraft. Zudem muss man oft die Nische nur spezifischer wählen, um als marktführend zu gelten, denn im erwähnten Gartner Magic Quadrant sind weltweit meist nur ca. 10 Firmen gelistet. So gibt es einige zig-tausende IT-Unternehmen in Deutschland – von SAP bis hin zum Solo-Selbstständigen: Möglicherweise gibt es aber weniger als 1% der Firmen die sowohl Microsoft-, Oracle- und gleichzeitig auch SAP-Zertifizierungen vorzuweisen hat.

Executive Summary – das Wichtigste zuerst

Aus der Wahrnehmungs-Psychologie ist bekannt, dass der Beginn und das Ende eines langen Textes die größte Aufmerksamkeit umfasst. Untersuchungen im Direkt-Marketing zeigen, dass die unbewusste Entscheidung weiterzulesen, bereits in den ersten zwei bis drei Sekunden gefällt wird. Daher spielt die optische Aufmachung eine Rolle. Und der erste Absatz: Wenn dort nicht schlüssig erklärt wird, warum der Kapitalgeber investieren soll, wird es schwierig. Oder: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Also: Den Elevator-Pitch als ersten Absatz und die stärkste Grafik auf die erste Seite.

Unternehmen

Die Beschreibung des Unternehmens sollte kurz und prägnant sind.

Die Gesellschafterstruktur und Rechtsform sowie besondere rechtliche und steuerliche Aspekte sind im Kontext der Unternehmens-Entwicklung zu erklären. Dabei sollten gewisse schwierige Phasen nicht unter den Teppich gekehrt werden. Wichtig ist es, eine logische Argumentationskette aufzubauen, die erläutert, warum sich das Unternehmen so entwickelt hat, wie es heute dasteht. Kein Unternehmen ist am Reißbrett und nach Lehrbuchlehre entstanden.

Produkte & Services

In dieser Sektion ist es besonders wichtig, aus der Sicht des Investors zu argumentieren. Denn die Beschreibung der Produkte & Services dient einem einzigen Zweck: Wie kann mit den bestehenden Produkten profitabel und nachhaltig Umsatz generiert werden.

- Beschreibung der USPs Sicht nicht aus technischer, sondern aus Nutzen-Sicht: Wie differenzieren sich Produkte und Dienstleistungen aus Sicht der Zielgruppe.
- Nachhaltigkeit des Wettbewerbsvorsprungs – Stichwort: „Lock-in“, „Recurring Revenues“ (z. B. Patente, Know-how-Vorsprung oder langjährige Kundenbeziehungen)
- Skalierbarkeit der Leistungen, d. h. die Fixkosten und idealerweise auch die variablen Kosten steigen deutlich geringer als der potenziell mögliche Umsatz.
- Wie sieht das geplante zukünftige Roadmap aus? (Darstellung in einer Marktwachstums-Marktanteils-Matrix, geplante Innovationen/Meilensteine)

Markt & Wettbewerber

Der Klassiker unter den „Kardinalfehlern“ besteht darin zu schreiben, dass es aufgrund der Einzigartigkeit der Produkte eigentlich keinen Wettbewerber gibt. „Kein Wettbewerb“ bedeutet für Kapitalgeber nämlich nur eines: „Kein Markt“. Attraktive Produkte initiieren Disruption in bestehenden Märkten oder eröffnen neue Märkte (z. B. iPods etc.). Investoren wollen in attraktive Produkte innerhalb attraktiver Märkte investieren. Die Krux daran: Attraktive Märkte ziehen Wettbewerber an oder sind bereits besetzt.

Daher ist eine der wichtigsten Aufgaben darzustellen: Der Markt ist attraktiv. Das heißt, er verfügt sowohl über die notwendige Marktgröße als auch über zukünftiges Potential, also idealerweise entsprechende Wachstumsraten.

Aufgrund der Einzigartigkeit der Produkte und des Vertriebs-Konzepts wurden signifikante Markteintrittsbarrieren geschaffen. Sei es, dass die Qualitäts- oder Preisführerschaft angestrebt wird, sei es, dass gewissen Zertifizierungen oder (exklusive) strategische Partnerschaften und Referenzkunden den Markteintritt für Nachahmer erschweren.

Zudem gilt es die Markt-Mechanik zu beschreiben, damit die Marketing- und Vertriebs-Strategie noch besser nachvollzogen werden kann, da Kapitalgeber nicht in allen Märkten über gleich tiefes Spezial-Know-how verfügen können.

Marketing & Vertrieb und Value Chain

Bei etablierten Unternehmen ist es wichtig zu vermitteln, wie über ein effizientes Marketing eine kosten-effektive Awareness geschaffen werden kann. Es gilt darzustellen, dass das Unternehmen über eingespielte Vertriebswege verfügt, die in einem umkämpften Markt bestehen: sei es durch Tele-Sales, sei es durch ein seniors Key-Account-Team.

Dabei sind die Prozesse schlank und effektiv, um auf bestehende Marktveränderungen reagieren zu können bzw. in einem konsolidierenden Markt als Sieger hervorzugehen.

Bei Wachstumsunternehmen weiß jeder Kapitalgeber, dass die Strukturen noch nicht so ausgereift sein können: Daher sollten Versuche der Übertreibung vermieden werden. Viel wichtiger ist es, dass die Vision für Wachstum deutlich wird. So lassen sich im Mittelstand etwa Nachteile bei Economy-of-Scale durch effektive Vertriebspartnerschaften kompensieren, um nur ein Beispiel zu nennen.

Der Kapitalgeber will wissen, ob auch die anderen Prozesse entlang der internen und externen Value Chain im Unternehmen so strukturiert und organisiert sind, dass ein weiteres starkes Wachstum oder eine Restrukturierung geordnet gestemmt werden können.

Wichtig für Investoren ist zu wissen, ob das Unternehmen weiter funktioniert, selbst wenn Unvorhergesehenes passiert, wie etwa ein ungeplanter Wechsel an der Spitze. Investitionsschutz ist hier das Stichwort.

Management & Mitarbeiter

Menschen machen Geschäfte, nicht Firmen. Investoren wollen wissen, ob der Erfolg des Unternehmens an einer einzelnen Person hängt, oder ob ein Team aus qualifizierten Managern und Spezialisten zum Erfolg beitragen. Frei nach Aristoteles: Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile. Entsprechend strukturierte Maßnahmen der Rekrutierung, Qualifizierung und Bindung von Personal spielen dabei eine wesentliche Rolle.

Finanzkennzahlen/Planung

„Mit dem Blick in den Rückspiegel ein Auto auf der Autobahn steuern“, so lautet ein Vorwurf, den Unternehmer risikoaversen Kapitalgebern machen. Die Wahrheit liegt in der Mitte: Vorausschauende Planung wird nicht „auf der grünen Wiese“ betrieben, sondern ist auch Ausfluss der Historie, der Finanzhistorie.

Daher muss der Finanzteil folgende Elemente beinhalten:

Ist-Zahlen

Die Vergangenheit ist wie sie ist, und sollte daher pro-aktiv beschrieben sein. Wenn zum Beispiel in der Vergangenheit Verluste geschrieben wurden, weil eine Restrukturierung Geld gekostet hat, dann ist dies per se kein Manko. Wichtig ist vielmehr detailliert zu erläutern, warum die Maßnahmen notwendig wurde: So ist es durchaus legitim, diese Einmalkosten in einer separaten „Als-ob“ Rechnung auszuweisen. Damit wird aufgezeigt, dass das fortgeführte bzw. das übrige Geschäft im Jahr der Restrukturierung operativ profitabel war.

Planannahmen/Analyse zukünftiger Einflussfaktoren

Da die Zuführung von Kapital oft an gewisse Meilensteine gebunden ist, spielen die Planannahmen eine wesentliche Rolle. Zum Beispiel dann, wenn Planannahmen verfehlt werden: Bestand der Auslöser in operativen Fehlern oder in einer zu optimistischen Planung? Oder haben sich exogene Planungsprämissen, wie zum Beispiel einschneidende gesetzgeberische Änderungen, geändert? Entsprechende Sorgfalt sollte von Seiten der Kapitalgeber und Kapitalnehmer auf diesen Bereich gelegt werden. Ein Mehr an Sicherheit erreicht man durch Varianten der Sensitivitäts-Analyse. Damit wird zum Beispiel berechnet, um wie viel der Umsatz einbricht, wenn der Markt als Ganzes um X % zurückgeht.

Geschäftsplanung

Die Geschäftsplanung bildet einen der wesentlichen Eckpunkte im Rahmen der Due-Diligence-Prüfung. Da Wirtschaftsprüfer bzw. Kapitalgeber in der Regel nicht über die gleich tiefe Expertise wie das Unternehmen selbst verfügen, ist Plausibilität Trumpf.

Idealerweise wird dabei eine Top-Down-Betrachtung einer Bottom-up-Berechnung gegenübergestellt. Anhand von Marktdaten der Research-Unternehmen wird ein gewisser Wachstums-Korridor als plausibel erachtet.

Je granularer die Bottom-up-Planung ausgestaltet ist, desto nachvollziehbarer und plausibler ist diese für Prüfer und Investor. Idealerweise wird auf Basis bestehender Verträge und gewichteter Angebote das nächste Jahr sehr feingliedrig auf Monats- oder zumindest Quartalsbasis geplant. Und zwar Geschäftsbereich für Geschäftsbereich sowie für die Zentralfunktionen (Cost Center). Für die folgenden zwei bis vier Jahre wird diese Planung aufgrund von Erfahrungswerten und plausibler Annahmen auf Quartals- oder Jahresbasis fortgeschrieben.

- *Plan-Gewinn-und-Verlust-Rechnung inkl. Kapitalbedarfsrechnung*
Wichtig ist dabei ein konsistenter Übergang von der Historie zur Zukunft (Absatzplanung/Umsatzplanung, Pläne des Aufwandsbereichs, Investitionsplan, Abschreibungen, Planung des Zinsergebnisses sowie Steuerplanung)
- *Plan-Bilanz*
z. B. Vermögensstrukturanalyse zur Abschätzung zukünftiger Finanzierungsbedürfnisse oder Aufzeigen von stillen Reserven
- *Plan-Cashflow-Rechnung*
z. B. Aufgliederung der Zahlungsströme aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit (Direkte/Indirekte Ermittlung)

Essenziell ist dabei, die Planung im Due-Diligence-Zeitraum nicht zu verfehlen: Denn wenn Sie in den Wochen der Prüfung schon unter Plan liegen, wie schön gerechnet wird dann erst die Zukunft sein, so die implizite Vermutung vieler Investoren.

Finanzierung

Auch bei der Darstellung der Finanzierung wird die Brücke zwischen Vergangenheit und Zukunft geschlagen. Wohlwissend, dass die Planung in der Regel nie punktgenau erreicht werden wird, will der Kapitalgeber wissen, ob eine genaue Vorstellung zur Mittelverwendung existiert. Auch ist die Plausibilität entscheidend. Wenn Wachstumsunternehmen gemäß Cashflow-Rechnung je nach Szenario eine Unterdeckung von 5 – 10 Mio. Euro in den nächsten Jahren prognostizieren, um dann in der Folge überproportional profitabel zu wachsen, dann sollte der gesuchte Investitionsbedarf in dieser Bandbreite „plus X-Prozent Puffer“ liegen.

Der Dreiklang der Investoren-Unterlagen – Investment Case Fact Sheet, Fact Book und Präsentation baut logisch aufeinander auf. Plausibilität und Beweis-Management ist Trumpf! Zudem werden damit unterschiedliche Zielgruppen bei Finanziers adressiert. Während der Business Analyst insbesondere den ausführlichen Top-down/Bottom-up Finanzteil aus dem Fact Book verplausibilisiert, wird der Managing Partner die Fact Sheet als Basis für den ersten Eindruck verwenden. Die Präsentation ist dann die Guideline für das persönliche Treffen. Damit gelingt das, was der griechisch-argentinische Reeder Aristoteles Onassis als sein Investment-Mantra ansah: „Dem Geld darf man nicht nachlaufen, man muss ihm entgegenkommen.“

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.

Weitere Informationen:

Tel. +49 (8141) 88 90 - 39

E-Mail: info@global-value-management.de

Web: www.global-value-management.de

Finanzierung über stille Beteiligungen / Mezzaninekapital

Von Bernd Müller, Vorstand Sattler & Partner AG



Ausgangssituation

In Krisenzeiten hat die Sicherung der kurzfristigen Liquidität höchste Priorität. Zahlreiche Hilfs- und Maßnahmenpakete des Bundes und der Länder sind gute Überbrückungshilfen, um die Liquidität kurzfristig zu sichern. Trotzdem ist es wichtig, bereits jetzt mittel- und langfristig zu denken.

Ansonsten besteht die Gefahr, dass sich die Liquiditätskrise rasch zu einer Schuldenkrise entwickelt.

Auch im Hinblick auf die spätestens seit 1.10.2020 wieder geltende Insolvenzantragspflicht bei Zahlungsunfähigkeit ist es wichtig, die gesamte Finanzierungssituation inkl. Kapitalstruktur auf den Prüfstand zu stellen. Erfreulicherweise konnten sich viele mittelständische Unternehmen in der langen Phase des Konjunkturaufschwunges ein Eigenkapitalposter aufbauen. Nun gilt es, dieses nicht aufs Spiel zu setzen.

Unabhängiger von Banken werden durch alternative Finanzierungslösungen

Unternehmer dürfen sich in diesen Zeiten nicht ausschließlich auf die Banken verlassen. Die Banken aktiv anzusprechen, inwieweit und unter welchen Bedingungen sie das Unternehmen durch die Krise begleitet, ist wichtig. Es ist zu erwarten, dass die Banken schon früh auf verschlechterte Bilanzzahlen 2020 reagieren – möglicherweise bereits deutlich vor dem Bilanzstichtag am 31.12.2020.

Es ist zu erwarten, dass sich die Rahmenbedingungen für die Unternehmensfinanzierung nach der Krise verändern werden. Deshalb ist es ratsam, jetzt proaktiv alternative Finanzierungsformen anzugehen. Der Fokus sollte auf haftungsentlastenden oder eigenkapitalähnlichen Instrumenten liegen. Dies haben positiven Einfluss auf die Bilanzrelationen und das Rating.

Diese Instrumente nennt man auch Mezzaninekapital. Mezzanin ist ein Sammelbegriff für alle Finanzierungsformen, die zu den sogenannten hybriden Finanzierungsinstrumenten zählen und zwischen reinem Eigenkapital und reinem Fremdkapital einzuordnen sind. Es bietet Unternehmen die Aufnahme von Eigenkapital am privaten Kapitalmarkt, ohne Sicherheiten und ohne Verzicht der Kontrolle über die eigene Gesellschaft. Mezzaninekapital bietet dem Unternehmen die notwendige Unabhängigkeit und Flexibilität, um das Unternehmen in eine gesicherte Zukunft zu führen.

Die Stille Beteiligung ist eine Form von Mezzaninekapital.

Grundstruktur Stille Beteiligung

Stille Beteiligungen in Form einer typisch stillen oder einer atypisch stillen Beteiligung bieten eine häufig benutzte Möglichkeit zur Beschaffung von Kapital.

Die stille Beteiligung ist eine echte gesellschaftsrechtliche Beteiligung. Voraussetzung für ihren Gebrauch zwecks Kapitalbeschaffung ist lediglich der Betrieb eines Handelsgewerbes, wobei es keine Rolle spielt, ob die Rechtsform des Unternehmens eine AG, GmbH, KG oder OHG ist. Auch eingetragene Kaufleute sind zur Errichtung von stillen Gesellschaften berechtigt. Damit steht dieses Finanzierungsinstrument allen Unternehmen, gleich welcher Rechtsform, zur Verfügung.

Die stille Gesellschaft ist eine Sonderform der Innengesellschaft bürgerlichen Rechts ohne Außenbeziehung. Die Gesellschaft ist somit keine Rechtsform im gesellschaftsrechtlichen Sinne, denn sie tritt nicht nach außen auf. Sie wird ausschließlich dazu verwendet, Unternehmen zusätzliches Kapital zuzuführen und um die Rechte und Pflichten der Gesellschafter, die sich über diese Rechtsform an einer bestehenden Gesellschaft

beteiligen, in den Gesellschaftsbedingungen zu beschreiben. Sinn der stillen Beteiligung ist dabei, dass die Investoren diskret im Hintergrund stehen.

Im Regelfall beteiligt sich ein Kapitalgeber – eben der stille Beteiligte – an einem bereits bestehenden Unternehmen mit einer Kapitaleinlage, die in der Bilanz, je nach Ausgestaltung der Gesellschaftsbedingungen, entweder als Eigenkapital oder als Fremdkapital bilanziert wird. Im Gegenzug erhält der Beteiligte einen Anspruch auf Gewinnbeteiligung.

Die stille Gesellschaft zeichnet sich besonders durch ihre rechtliche Flexibilität aus, denn die gesetzlichen Vorgaben im Handelsgesetzbuch (HGB) gemäß den §§ 230 – 236 HGB sind weitgehend dispositiver, d. h. abdingbarer Natur. Das bedeutet, dass die Vertragsparteien bei der Ausgestaltung der Gesellschaftsbedingungen von den geschriebenen gesetzlichen Regelungen abweichen können, etwa durch Änderung oder durch völligen Ausschluss.

Typisch stille Beteiligung und atypisch stille Beteiligung

Man unterscheidet zwischen zwei Ausgestaltungsformen der stillen Gesellschaft. Die eine ist die typische stille Gesellschaft, die den gesetzlichen Regelungen zu dieser Rechtsform im HGB entspricht. Steuerrechtlich ist diese wie eine Darlehensgewährung zu werten. Letztlich stellt sie eine Kapitaleinlage in das Vermögen des Unternehmens dar. Es ist jedoch keine Beteiligung am Stammkapital (GmbH) bzw. Kommanditkapital (KG) der Gesellschaft. Die Kapitalgeber treten nach außen hin nicht in Erscheinung und nehmen nicht aktiv an der Geschäftsführung teil. Üblicherweise setzt sich die Verzinsung aus einer marktüblichen Grundverzinsung sowie einer gewinnabhängigen Verzinsung zusammen.

Andererseits gibt es die so genannte atypisch stille Gesellschaft. Auch ihr liegen die Regelungen des HGB zugrunde, allerdings in teilweise veränderter Form.

Die beliebte atypisch stille Beteiligung ist von ihrer Ausgestaltung her eine echte unternehmerische Beteiligung und damit vollkommen abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. Die atypisch stille Beteiligung beinhaltet die Beteiligung am Vermögen, den stillen Reserven und auch dem Unternehmenswert der Gesellschaft. Einem atypisch stillen Beteiligten kann z.B. keine Mindestverzinsung seines eingebrachten Kapitals garantiert werden.

Um als Eigenkapital gewertet werden zu können, bedarf es der obligatorischen Nachrangabrede, wodurch die Einlage des stillen Beteiligten als nachrangig gegenüber dem sonstigen (Fremd)kapital gewertet wird. Das bedeutet, dass im Insolvenzfall des Unternehmens zuerst die Gläubiger des Fremdkapitals aus der Insolvenzmasse bedient werden und erst anschließend die Beteiligten am Eigenkapital. Der Gesellschafter ist also Haftungsträger und kein Gläubiger.

Die typisch stille und die atypisch stille Beteiligung unterscheiden sich ferner in ihrer steuerrechtlichen Betrachtung. Gewinne und Verluste einer typisch stillen Beteiligung sind Einkommen aus Kapitalvermögen, Gewinne und Verluste einer atypisch stillen Gesellschaft sind dagegen Einkommen aus Gewerbebetrieb. Die Einstufung des stillen Gesellschaftskapitals als Fremd- oder als Eigenkapital ist von der Ausgestaltung der Gesellschaftsbedingungen abhängig.

Viele stillen Beteiligungen werden wie ein Darlehen endfällig und sind in voller Höhe z.B. nach fünf oder zehn Jahren zurückzubezahlen. Auf diese Situation muss man sich als Unternehmen rechtzeitig einstellen. Es ist jedoch auch möglich, stille Beteiligungen auf unbestimmte Zeit zu begründen.

Allen stillen Gesellschaftern steht ein Mindestmaß an Informationen zu. Er hat mindestens Anspruch auf Einsicht in den Jahresabschluss und ein Recht zur Überprüfung dessen Richtigkeit.

Die Unternehmenspraxis sieht jedoch anders aus. Umfangreiche Beteiligungsverträge sichern dem stillen Beteiligten in der Regel umfangreiche Einsichts- und Kontrollrechte. Auch können dem atypisch stillen Beteiligten Mitwirkungsrechte, die über den üblichen Geschäftsbetrieb hinausgehen, eingeräumt werden. Beispielsweise kann vereinbart werden, dass eine Zustimmung bei Änderung des Unternehmensgegenstandes etc. zu erfolgen hat.

Beide Arten der stillen Gesellschaften können auf unbestimmte oder bestimmte Dauer angelegt werden.

Kapitalgeber / Kapitalkosten

Investoren in stillen Gesellschaften sind in der Regel Kapitalgeber, die überdurchschnittliche Renditen erzielen. Diese Anleger sind bereit, ihr Kapital langfristig dem Unternehmen zu überlassen. Typisch stillen Beteiligungen werden auch von Mittelständische Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer ausgereicht. Gesellschafter sind vor allem Kammern, Verbände und die Kreditwirtschaft. Diese Beteiligungen werden ohne Sachversicherungen ausgereicht. In der Regel werden jedoch persönliche Teilgarantien der Gesellschafter verlangt. Aufgrund der Nachrangigkeit im Insolvenzfall werden sie von den Banken üblicherweise zum wirtschaftlichen Eigenkapital gezählt. Die Laufzeit beträgt in der Regel 7 bis 10 Jahre (endfällig).

Die durchschnittliche Renditeerwartung für die geleistete Einlage beträgt circa 8 - 12 %. Damit ist das stille Kapital keine günstige Art der Finanzierung. Man sollte aber beachten, dass es sich bei der stillen Gesellschaft - entsprechende Regelungen vorausgesetzt - um Eigenkapital handelt und somit die Bilanzstruktur des Unternehmens verbessert.

In der Folge ergibt sich wiederum ein besseres Rating (Bonitätsprüfung) durch die Banken, was einer gestiegenen Kreditwürdigkeit entspricht. Somit werden in Zukunft auch die Banken dem Unternehmen wieder eher Geld zu niedrigeren Zinsen zur Verfügung stellen.

Potentielle Kapitalgeber können neben den Privatanlegern auch Geschäftspartner des emittierenden Unternehmens sein. Diese haben den Vorteil, durch ihre Beziehung zum Emittenten über einen guten Einblick in dessen geschäftliche Situation zu verfügen. So kann sich eine Anlage in einer stillen Beteiligung als lukratives Investment erweisen.

Vor- und Nachteile

Die stille Beteiligung bietet folgende Vorteile:

- jedes Unternehmen kann unabhängig von der Rechtsform stille Gesellschaften im Rahmen von Mezzanin-Finanzierungen einsetzen
- Verbesserung der Bilanzstruktur und damit auch das Rating und Kreditwürdigkeit des Unternehmens, sofern stille Beteiligung als Eigenkapital oder eigenkapitalähnlich eingestuft wird
- die Verzinsung ist in der Regel erfolgsabhängig, in Verlustjahren ggf. keine Zahlung an den Beteiligungsgeber
- Mitspracherechte der Anleger sind ausschließbar; gesetzlich werden den Beteiligten lediglich gewisse Informations- und Kontrollrechte zugestanden
- die Ausschüttungen an die Investoren sind in der Regel als gewinnmindernde Betriebsausgaben steuerlich abzugsfähig und wirken damit steueroptimierend

Spezifische Nachteile bestehen bei sorgfältiger Anpassung des Modells an die Anforderung nicht.

Fazit

Die rechtzeitige Beschäftigung bzw. Planung mit der Finanzierungssituation inkl. Kapitalstruktur des Unternehmens hat eine große Bedeutung. Es kann Sinn machen, dazu frühzeitig geeignete Fachleute, die sowohl Erfahrungen also auch ein entsprechendes Netzwerk für derartige Finanzierungslösungen haben, anzusprechen. Dadurch können rechtzeitig Alternativlösungen erarbeitet und mit potenziellen Finanzierungspartner auf Augenhöhe verhandelt werden.

Tech-M&A in 2020 zeigte ein durchmisches Bild: Covid-19 bewirkte Höhenflüge und Einbrüche



Aktuelle Analysen des international tätigen, auf den Technologiesektor spezialisierten M&A-Beratungsunternehmens Hampton Partners zeigen die unterschiedlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die M&A-Aktivitäten in den Sektoren Digital Commerce, Enterprise Software, IT- & Business Services, Autotech und Healthtech.

Digital Commerce:

Sektor verzeichnete Dealrekorde - Ziele waren Plattformen, Marketplaces und E-Commerce-Software

Der Sektor „Digitaler Handel“ befand sich in einem erneuten Auftrieb. Nachdem er 2016 einen Spitzenwert bei den Transaktionsvolumina erreichte, wurden in der ersten Hälfte 2020 794 Transaktionen verzeichnet. Der gesamte Digital-Commerce-Sektor zeigte einen Anstieg des veröffentlichten Transaktionswerts von 61 Mrd. USD - der Median dieses Transaktionswerts lag in den letzten 30 Monaten bei 20 Mio. USD.

Der Coronavirus-Ausbruch fungierte wie ein Katalysator für die digitale Transformation. Dieser durch die Pandemie verursachte Fokus auf das Internet wird sich fortsetzen, da alle Akteure - auch die bislang eher weniger 'digitalen' wie Regierungen oder Schulen - weiterhin in digitale Alternativen investieren. Darüber hinaus profitierten viele E-Commerce- und Direct-to-Consumer-Marken von einem beispiellosen Geschaftsaufkommen.

Den deutlichsten Anstieg des Transaktionsvolumens verzeichnete das Segment „Internetdienste und Plattformlösungen“ mit einer Rekordzahl von 370 Transaktionen - also 47 Prozent des Gesamtvolumens der Transaktionen im Digital Commerce in der ersten Hälfte 2020. Im gleichen Teilsegment wuchsen und wachsen die Education-Tech-Plattformen sehr schnell. So stiegen zu dem Zeitpunkt als die WHO die Pandemie bestätigte, die Downloads von Bildungs-Apps weltweit um 90 Prozent im Vergleich zum Wochendurchschnitt im vierten Quartal des Vorjahres. Weitere Plattformen, die vom Trend profitierten, waren Zahlungsplattformen.

Die Prognose für Digital Commerce M&A schaut gut aus: Es ist davon auszugehen, dass Schlusseltrends wie Social Media Commerce, Marketplacegeschafte und mobiler Handel weiter an Dynamik gewinnen werden. Ebenso ist zu erwarten, dass die Unternehmen des digitalen Handels, das Ziel von Wachstumsinvestoren - ob Private Equity oder Venture-Capital-Firmen - sowie von strategischen Käufern sein werden. Denn generell werden sich alle Käufer mit weniger Investitionsalternativen auseinandersetzen müssen. Dies wird die Multiplikatoren hoch halten.

Enterprise Software:

Aktuell ein eher regionaler Markt - Käufer zielten auf Technologie für Videokonferenzen, Lieferkettenlogistik und Gesundheitstechnik

Enterprise Software M&A blieb in der ersten Hälfte des Jahres 2020 stabil. Das Transaktionsvolumen entsprach dem der jüngsten Vergangenheit, während erste Anzeichen einer Abwartskorrektur der Bewertungen bemerkt werden konnten. Das Transaktionsvolumen ging um fünf Prozent zurück. So wurden in der ersten Hälfte des Jahres 2020 602 Transaktionen verzeichnet, im Vergleich zu 631 in der zweiten Hälfte des Jahres 2019.

Hampton Analysen zeigten einen offengelegten Transaktionswert von 34 Mrd. USD mit einer Handvoll Blockbuster-Deals im Milliarden- und neunstelligen Bereich. Darunter befand sich die Übernahme von Plaid durch Visa im Wert von 5,3 Mrd. USD und die Übernahme von Vlocity durch Salesforce im Wert von 1,3 Mrd. USD. Im Gegensatz zu früheren Quartalen wurden im zweiten Quartal 2020 61 Prozent der europäischen Ziele von europäischen Acquirern gekauft. Das zeigt, dass in 2020 mehr regionale Geschäfte abgeschlossen wurden.

Der M&A-Markt für Unternehmenssoftware wurde durch die Covid-19-Pandemie neugestaltet. Sowohl Private Equity als auch strategische Käufer richteten ihr Augenmerk auf Unternehmen, die zur Verbesserung der Kommunikation, zur Rationalisierung von Prozessen oder zur Erleichterung von Remote-Arbeitsmöglichkeiten beitragen. Zudem wurde der Markt von Unternehmen befeuert, die den E-Commerce-Boom anheizen - darunter besonders auch Lieferkettenlogistik-Software, die für die Verbesserung des Last-Mile-Fulfillment entscheidend ist. Im 1H2020 dominierte außerdem Gesundheitstechnologie das vertikale Software-Segment. Die Digitalisierung des Gesundheitswesens beschleunigte den Anstieg der Datenmengen. Mit diesem Anstieg benötigten die Akteure im Gesundheitswesen neue und verbesserte Tools aus den Bereichen künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen (ML) und prognostische und präskriptive Analysen. Die Zahl der KI-Ziele stieg exponentiell an, da die Early Mover und Pioniere dieses Bereichs reif für den Verkauf werden.

Mit Blick auf die Zukunft ist im Bereich Unternehmenssoftware mit robusten M&A-Aktivitäten zu rechnen. PE-Investoren und etablierte strategische Käufer ringen um ihre Führungsposition im neuen post-pandemischen Geschäftsumfeld.

IT & Business Services:

Die rasche Verlagerung Richtung Online trieb in diesem Sektor M&A an – die meisten Transaktionen bei IT-Outsourcing-Dienstleistungen

Die Covid-19-Pandemie brachte diesen IT-Sektor trotz ihrer Auswirkungen auf die Transaktionsvolumina und -bewertungen an die vorderste Front der M&A-Aktivitäten. Lock-Down-Maßnahmen auf der ganzen Welt haben die Digitalisierung beschleunigt und den IT-Akteuren reichlich Gelegenheit geboten, durch die Digitalisierung von Produkten, Prozessen und Dienstleistungen zu glänzen. Gleichzeitig fielen die Bewertungen etwas niedriger aus und die Geschäftsabschlüsse waren stärker regional ausgerichtet - insbesondere im zweiten Quartal, da der globale Reiseverkehr beschränkt war.

In der ersten Hälfte des Jahres 2020 sank das Transaktionsvolumen auf 378 Deals, im Vergleich dazu waren es noch 416 Deals in der zweiten Hälfte des Vorjahres. Zusammen mit der Anzahl der Transaktionen sanken auch einige Bewertungsmultiplikatoren: Der 30-Monats-Median des EBITDA-Multiplikators fiel auf das 9x - der niedrigste seit vier Jahren - während der Umsatz-Multiplikator stabil bei 1,2x blieb.

Unternehmen aus dem Segment „IT-Outsourcing-Dienstleistungen“ erhielten weiterhin die höchsten Bewertungen - 9,7x hinsichtlich des 30-Monats-Median des EBITDA-Multiplikators. Auf das Segment Tech Services & Support entfielen hier 44 Prozent der Transaktionen – es ist damit das Größte im IT- & Business-Services-Sektor.

Autotech:

Sektor litt schwer unter Covid-19 – Lichtblick ist der Internethandel

Autotech wurde stark von den Covid-19-Lockdowns, der wirtschaftlichen Rezession und einem Einbruch der Autoverkäufe in Europa und den USA getroffen. In diesem sonst sehr lebhaften M&A-Sektor verzeichnete Autotech in den ersten sechs Monaten des Jahres 2020 im Vergleich zur zweiten Hälfte des Jahres 2019 einen 11-prozentigen Rückgang des Transaktionsvolumens und verbuchte nur vier Mrd. USD an offengelegten Transaktionswerten. Es gab dramatische Auswirkungen der Pandemie auf die Geschäftsabschlüsse im Automotivsektor in der ersten Hälfte 2020. OEMs und Zulieferer versuchten Probleme in der Supply Chain zu lösen sowie mit der geringeren Nachfrage nach neuen Fahrzeugen fertig zu werden und wurden von M&A eher abgehalten.

Für Dealmaker in den Bereichen Logistik, Flottenmanagement und digitale Dienstleistungen gab es durch den weltweiten Anstieg des Internethandels jedoch auch gute Nachrichten. Die Bereiche Mobilität und Flottenmanagement verzeichneten einen leichten Anstieg des Geschäftsvolumens. Logistikunternehmen richteten ihre Fracht- und Transportmittel so aus, dass sie den Anstieg der Lieferungen bewältigen können, den die allgemeine Zunahme des E-Commerce während der Pandemie verursachte. So erwarb beispielsweise der Anbieter von Flottenmanagementsystemen Omnitracs mit VisTracks einen führenden Anbieter von SaaS-basierten Compliance-Lösungen für die Transport- und Logistikbranche.

Healthtech:

Höhenflüge im Gesundheitswesen – Deal-Volumen steigt, Bewertungen sind immer noch auf Spitzenniveau

Der Gesundheitsnotstand und die Notwendigkeit der sozialen Distanzierung durch die Pandemie haben die Digitale Transformation vorangetrieben und die Implementierung und Einführung von Anwendungen im Gesundheitswesen, in der Telemedizin und bei webbasierten Ressourcen beschleunigt. Dies hat sowohl das M&A-Volumen als auch die Werte im gesamten Healthtech-Umfeld weiter vorangetrieben.

Das Transaktionsvolumen im Bereich Healthtech war im Aufstieg und hatte bereits 131 Transaktionen in der ersten Hälfte des Jahres 2020 verzeichnet. Dieser Aufwärtstrend hatte nach einem deutlichen Rückgang in den Jahren 2016 und 2017 wieder die Spitzenwerte von vor fünf Jahren gebracht. Die Bewertungen im Gesundheitssektor waren in den letzten fünf Jahren zum größten Teil hoch. In der ersten Hälfte des Jahres 2020 ging der Median des EV/S-Multiples der letzten 30 Monate leicht auf das 3fache zurück, nachdem im 2H2019 ein 4facher Höchststand erreicht worden war.

Trotz vorheriger Volatilität waren die EBITDA-Multiplikatoren immer noch sehr hoch. Sie erreichten in der ersten Hälfte des Jahres 2020 das 17,7-fache. Dieses Wachstum wurde insbesondere durch die hohen Bewertungen im Segment „Vertikale Software“ für das Gesundheitswesen vorangetrieben, in dem in der ersten Jahreshälfte 88 Deals getätigt wurden. Das entsprach einem Anstieg um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

M&A-Reports kostenlos herunterladen

Hampton Partners veröffentlicht über das gesamte Jahr hinweg eine Vielzahl von M&A-Berichten über Branchen, Sektoren und Teilsektoren, 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 kostenfrei heruntergeladen werden unter:
<https://www.hamptonpartners.com/de/reports>.

Meldepflicht für Managementbeteiligungen?

Von Dr. Barbara Koch-Schulte und Dr. Benedikt Hohaus (POELLATH)

POELLATH +

Seit dem 1. Juli 2020 gilt entsprechend einer EU-Richtlinie bezüglich des verpflichtenden automatischen Informationsaustauschs (sog. DAC6) in Deutschland eine Meldepflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen. Anders als in anderen europäischen Ländern wurde die Einführung nicht auf das Jahresende verschoben. Und obwohl die Meldepflicht in der Praxis bereits umgesetzt werden muss, gibt es das angekündigte BMF-Schreiben nach wie vor nur in einer Entwurfsfassung. Die Schwierigkeiten bei der Anwendung der Meldepflicht zeigen sich sehr deutlich im Fall von Managementbeteiligungen.

I. Typischer Sachverhalt

Beim Erwerb von Unternehmen bieten Private Equity-Fonds den Managern der erworbenen Unternehmen häufig eine Kapitalbeteiligung an. Die Manager erwerben die Anteile regelmäßig nicht direkt, sondern insb. bei einer Vielzahl von Managern über eine steuerlich transparente GmbH & Co. KG. Die Gesellschaft, an der die Beteiligung begründet wird, liegt häufig im Ausland, z.B. in Luxemburg oder den Niederlanden. Die beteiligten Manager, die GmbH & Co. KG, die Holdinggesellschaft und die Private Equity-Fonds regeln in einer Gesellschaftervereinbarung ihre Rechtsbeziehungen, wozu insbesondere Mitverkaufsrechte und -pflichten gehören, aber auch ein Ankaufsrecht des Private Equity-Fonds im Falle der Beendigung des Arbeitsverhältnisses eines Managers. Neben der Finanzierung mit „echtem“ Eigenkapital gewährt der Private Equity-Fonds einen wesentlichen Teil des benötigten Kapitals in Form von Gesellschafterdarlehen oder Vorzugskapital. Solche Vorzugsinstrumente sind im Vergleich zum echten Eigenkapital vorrangig zurückzuzahlen und gewähren keine Beteiligung an den stillen Reserven, sondern nur eine fixe Rendite. Investiert der Manager nicht oder in einem geringeren Verhältnis als der Private Equity-Fonds in diese Vorzugsinstrumente, steht seine Beteiligung höher im Risiko. Das höhere Risiko korrespondiert aber im Falle eines erfolgreichen Exits in Bezug auf das eingesetzte Kapital mit einem (wirtschaftlich betrachtet) höheren Anteil am Erlös auf das klassische Eigenkapital.

II. Voraussetzungen einer Meldepflicht

Dreh- und Angelpunkt bei der Beurteilung der Meldepflicht sind die sog. Hallmarks, also Kennzeichen einer grenzüberschreitenden Steuergestaltung (§ 138e AO). Zu unterscheiden sind unbedingte und bedingte Kennzeichen. Bei den bedingten Kennzeichen muss neben dem Hallmark selbst eine weitere Voraussetzung erfüllt sein: der Hauptvorteil oder einer der Hauptvorteile der Gestaltung muss die Erlangung eines steuerlichen Vorteils sein. Bei den unbedingten Kennzeichen ist ein solcher Relevanztest nicht erforderlich, da genügt die Verwirklichung des Kennzeichens. Für Managementbeteiligungen kommen nur zwei bedingte Kennzeichen in Betracht: das Vorliegen einer standardisierten Dokumentation oder Struktur oder eine Umwandlung von Einkünften.

1. Standardisierte Dokumentation oder Struktur

Dieses Kennzeichen soll Gestaltungen erfassen, die sehr häufig im Wesentlichen in gleicher Form eingesetzt werden können. Für Managementbeteiligungen lässt sich zwar eine typische Beteiligungsstruktur beschreiben, siehe oben. Diese Beschreibung lässt aber nicht erkennen, dass die Ausgestaltung im Einzelfall sehr unterschiedlich sein kann. Auch die vertraglichen Regelungen sind sehr verschieden und Gegenstand ausführlicher Verhandlungen zwischen Management und Investor.

Die Vielzahl der möglichen Gestaltungen zeigt sich außerdem deutlich in der Schwierigkeit der Rechtsprechung, die jeweiligen Sachverhalte zu würdigen. So greift jede finanzgerichtliche Entscheidung auf das Gesamtbild der Verhältnisse und die spezifischen Umstände des Einzelfalls zurück und kommt insofern zu teils sehr unterschiedlichen Besteuerungsfolgen. Insofern liegt noch kein hinreichend verfestigter Strukturierungs- bzw. Dokumentationsstandard für die Annahme einer grenzüberschreitenden Steuergestaltung vor.

2. Umwandlung von Einkünften?

Ein weiteres einschlägiges Kennzeichen könnte sich auf die gesetzliche Fallgruppe der Umwandlung von Einkünften beziehen. Nach den Ausführungen im Entwurf des BMF-Schreibens ist die Umqualifizierung von Einkünften in Vermögen, Schenkungen oder andere niedriger besteuerte Einkünfte gemeint.

Im Fall von Managementbeteiligungen argumentiert die Finanzverwaltung häufig, dass es sich bei den Einkünften aus einer solchen Beteiligung letztlich nur um aus steuerlichen Gründen umgewandelten Arbeitslohn handeln würde. Denn zwischen den Einkünften aus Kapitalvermögen und den Einkünften aus nichtselbstständiger Arbeit besteht eine Steuersatzdifferenz von ca. 20 Prozentpunkten. Allerdings setzen Kapitaleinkünfte ein Investment voraus, während Arbeitslohn als Gegenleistung für eine Tätigkeit gezahlt wird. Insofern liegen zwei verschiedene Sachverhalte vor, bei denen mehr als zweifelhaft ist, ob die Kapitalüberlassung durch den Manager nur der Umqualifizierung und damit der Verdeckung von Arbeitslohn dient, oder ob die Kapitalbeteiligung nicht doch selbständig neben dem Arbeitsverhältnis steht. Außerdem handelt es sich um einen rein innerdeutschen Qualifikationskonflikt, der sich nicht aus der Grenzüberschreitung ergibt. Auch dies spricht gegen die Verwirklichung des Kennzeichens im Fall von Managementbeteiligungen.

3. Relevanztest

Endgültig zweifelhaft wird die Meldepflicht für Managementbeteiligungen bei der Prüfung des sog. Relevanztests. Insofern muss substantiiert dargelegt werden, dass der steuerliche Vorteil kein Hauptvorteil der Gestaltung ist, sondern lediglich Reflex- oder Randerscheinung der Gestaltung. Managementbeteiligungen werden angeboten, um zwischen dem Management und dem Private Equity-Fonds einen Interessengleichlauf herbeizuführen. Durch die Beteiligung ist der Manager nicht mehr nur weisungsabhängiger Angestellter, sondern er ist Mitgesellschafter und trägt als solcher echtes unternehmerisches Risiko. Und gerade diese Risikobeteiligung durch ein wesentliches Eigeninvestment ist erforderlich, um den Interessengleichlauf herbeizuführen. Ginge es bei einer Managementbeteiligung lediglich um die Erreichung eines Steuervorteils, dann müsste die Risikobeteiligung ausgeschlossen oder aber sehr gering sein, denn Arbeitslohn zeichnet sich gerade dadurch aus, dass er nicht mit einem Verlustrisiko verbunden ist.

III. Fazit

Damit lässt sich feststellen, dass die Meldepflicht nach ihrem Wortlaut sehr weit, man kann sogar sagen zu weit, gefasst ist. In der Praxis muss insbesondere der betroffene Rechtsanwender sehr genau hinschauen, ob ein Sachverhalt tatsächlich meldepflichtig ist. Für Managementbeteiligungen gibt es sehr gute Gründe gegen die Anwendung der Meldepflicht.

Hinweis: „Erstveröffentlichung im SPEZIAL ‚Mitarbeiterbeteiligung‘ (Unternehmeredition, GoingPublic Magazin), November 2020“

Autoren:

Dr. Barbara Koch-Schulte

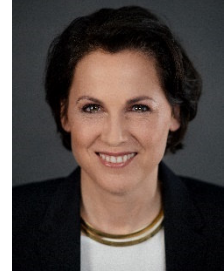
Partnerin, Rechtsanwältin, Steuerberaterin

POELLATH

Tel. +49 89 24240 372

bks@pplaw.com

www.linkedin.com/in/barbara-koch-schulte-78a84a4/



Dr. Barbara Koch-Schulte ist Partnerin im Münchner Büro von POELLATH, einer international tätigen deutschen Wirtschaftskanzlei mit mehr als 150 Experten in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät steht für marktführende High-End Beratung bei Transaktionen und Asset Management. Im Bereich Managementbeteiligung gehört die Kanzlei zu den Marktführern in Deutschland.

Diese besondere Position verdankt die Sozietät insbesondere der qualifizierten Beratung von Frau Dr. Barbara Koch-Schulte und einem Team von hochspezialisierten Kollegen. Sie ist auf die rechtliche und steuerliche Beratung von Management- und Mitarbeiterbeteiligungen (einschließlich ESOPs, Phantom Shares u.a. Incentives) sowie Management Buy-outs und Management Buy-ins spezialisiert.

Ihre Doppelqualifikation als Rechtsanwältin und Steuerberaterin macht sie darüber hinaus zu einer gefragten Expertin auch bei der Begleitung von Managementbeteiligungen im Besteuerungsverfahren, in Betriebsprüfungen und anderen Auseinandersetzungen mit der Finanzverwaltung.

Dr. Benedikt Hohaus

Partner, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

POELLATH

Tel. +49 89 24240 372

bho@pplaw.com

www.linkedin.com/in/dr-benedikt-hohaus-370470/



Dr. Benedikt Hohaus ist Partner im Münchner Büro von POELLATH, einer international tätigen deutschen Wirtschaftskanzlei mit mehr als 150 Experten in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät steht für marktführende High-End Beratung bei Transaktionen und Asset Management. Im Bereich Managementbeteiligung gehört die Kanzlei zu den Marktführern in Deutschland.

Diese besondere Position verdankt die Sozietät insbesondere der qualifizierten Beratung von Dr. Benedikt Hohaus und einem Team von hochspezialisierten Kollegen.

Dr. Hohaus hat seit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung in der Beratung von Finanzinvestoren und Managementteams im Rahmen von Management Buy-Out / Management Buy-In sowie bei der Implementierung von Managementbeteiligungsmodellen. Darüber hinaus berät er Familien- und börsennotierte Unternehmen bei der Einführung von Incentivierungsmodellen für Führungskräfte. Er ist eine anerkannte Autorität im Markt und in zahlreichen nationalen und internationalen Rankings als Koryphäe seines Faches gelistet.

Preisklauseln in Unternehmenskaufverträgen – Auswirkungen auf Erlöse

Von Mark Niggemann, Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH



Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

Kaufpreis ist nicht gleich Kaufpreis. In der Regel sind die letzten Jahresabschlussberichte des Unternehmens die Bemessungsgrundlage für die Festlegung des Kaufpreises. Was passiert jedoch mit den Ergebnissen, die im laufenden Geschäftsjahr erwirtschaftet werden? Haben Änderungen der liquiden Mittel im laufenden Jahr Auswirkungen auf den Verkaufspreis? Oder wird gar ein Teil des Verkaufspreises von zukünftigen Ergebnissen oder Ereignissen abhängig gemacht?

1. Vertragliche Kaufpreismodelle

In der vertraglichen Praxis des Unternehmenskaufs finden sich unterschiedliche Kaufpreismodelle, die sich trotz ihrer Komplexität und Vielgestaltigkeit im Einzelfall doch auf drei Grundmodelle zurückführen lassen:

- Die Vereinbarung eines Festkaufpreises
- Die Vereinbarung eines vorläufigen Kaufpreises mit Anpassungsmechanismus
- Die Vereinbarung eines variablen Kaufpreises (sog. Earn-out)

2. Festkaufpreis

Bei kleineren Transaktionen ist es in der Praxis üblich, einen festen Kaufpreis im Unternehmenskaufvertrag zu vereinbaren, dessen Höhe in der Regel auf dem letzten testierten Jahresabschluss des Unternehmens basiert. Auch bei einer großen Transaktion kommt die Vereinbarung eines festen Kaufpreises in Betracht, wenn der Verkäufer eine starke Verhandlungsposition hat. Die Vertragsparteien verzichten insoweit auf einen oftmals zeitaufwändigen und streitanfälligen vertraglichen Anpassungsmechanismus sowie die mit weiteren Kosten verbundene Aufstellung eines Zwischenabschlusses. Außerdem verzichtet der Verkäufer – ohne gesonderte Regelung – auf das Ergebnis des dann laufenden Geschäftsjahres.

Für den Verkäufer hat eine solche Vertragskonstruktion grundsätzlich den Vorteil, dass jede nachteilige Veränderung des Kaufpreises durch eine spätere Kaufpreisanpassung ausscheidet.

Wird mit einem Festpreis gearbeitet, sollte deshalb der Käufer darauf drängen, dass Regelungen in den Kaufvertrag aufgenommen werden, die verhindern, dass zwischen dem für die Kaufpreisbestimmung maßgebenden Bilanzstichtag und der Übergabe des Unternehmens noch Abflüsse an den Verkäufer oder diesem nahestehenden Personen erfolgen, die letztlich den Unternehmenswert mindern. Hierfür hat sich der Begriff „Locked Box“ etabliert. Dem Verkäufer werden insoweit vertraglich strenge Verhaltensvorgaben für den Zeitraum zwischen wirtschaftlichem Stichtag und Übergabe gemacht. Der Verkäufer verpflichtet sich im Unternehmenskaufvertrag mit vereinbartem Festkaufpreis in der Regel, den Geschäftsbetrieb des Unternehmens im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsgangs und im Wesentlichen in der gleichen Weise wie vor dem Bilanzstichtag fortzuführen und garantiert, dass keine Ausschüttungen oder ähnliche Leistungen an den Altgesellschafter vorgenommen oder keine außergewöhnlichen, nicht offengelegten Anschaffungen getätigt werden, und auch sonst keine wesentlichen offengelegten Anschaffungen getätigt werden und auch sonst keine wesentlichen Änderungen in Bezug auf Vertrags- und Geschäftsbeziehungen eingetreten sind.

3. Vorläufiger Kaufpreis mit Anpassungsmechanismus

Bei komplexeren Transaktionen werden sich die Vertragsparteien in aller Regel nicht auf einen Festkaufpreis verständigen, sondern mit Kaufpreisanpassungsklauseln arbeiten. Hintergrund solcher Vertragsklauseln ist der Umstand, dass den Vertragsparteien zum Zeitpunkt der Verhandlung des Kaufpreises die für eine konkrete Berechnung notwendigen Daten regelmäßig nicht vorliegen. Diese ergeben sich oft erst aus einer noch zu erstellenden Bilanz, der sogenannten „Stichtagsbilanz“. In der Praxis wird bevorzugt der Jahresabschluss herangezogen, um Kosten für die Erstellung eines Zwischenabschlusses zu vermeiden.

Die Parteien verhandeln dann zunächst abstrakt eine Kaufpreisformel und einen vorläufigen Kaufpreis, der nach Vorliegen der maßgeblichen Stichtagsbilanz aufgrund der dort enthaltenen Bilanzwerte konkret berechnet oder angepasst wird. Welche Kaufpreisformel zugrunde zu legen ist, ist Verhandlungssache!

Als Anpassungsmechanismen kommen u.a. in Betracht

- Eigenkapitalgarantie
- Cash-und-Debt-Free-Klausel
- Working-Capital-Anpassung / Schutz vor Manipulationen

Bei der Überleitung vom Unternehmenswert zum Kaufpreis gibt es eine Reihe von Stellschrauben, die aus einem ursprünglich eher attraktiven unverbindlichen ein sehr unattraktives verbindliches Kaufangebot machen können und umgekehrt. Zu früh geführte bilaterale Verhandlungen führen i. d. R. zu unattraktiven Vertragsangeboten. Oft akzeptieren die Verkäufer aufgrund des auch emotional aufreibenden Prozesses negative Anpassungen ursprünglich verhandelter Konditionen, um einen Abschluss zu erreichen. Um negativen Überraschungen vorzubeugen, empfiehlt sich daher, die Kaufpreisberechnung, Kaufpreisstruktur sowie wesentliche Eckpunkte eines späteren Unternehmenskaufvertrages frühzeitig in einer schriftlichen Absichtserklärung (Letter of Intent) festzuhalten. Hierfür benötigen Kaufinteressenten nur eine begrenzte Anzahl von Informationen zum Unternehmen. Neben Jahresabschlüssen und unterjährigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen sind anonyme Informationen zu möglichen Abhängigkeiten z. B. von Kunden oder Lieferanten erforderlich. Die Auswahl der richtigen Kaufinteressenten und die Verhandlung eines fairen Verkaufspreises kann schwierig und komplex sein. Schließlich verkaufen Unternehmer ihr Lebenswerk meist nur einmal. Bei richtiger Planung, professionellen Beratern und sorgfältiger Prüfung können große Lücken in der „Black Box“ vermieden werden.

4. Variabler Kaufpreis – Earn-Out

Bei Unternehmen, deren Geschäftsentwicklung maßgeblich von der Erreichung bestimmter Ziele oder dem Eintritt zukünftiger Ereignisse abhängt, ist die Ermittlung des Unternehmenswerts – und damit des Kaufpreises – oftmals schwierig. Gleiches gilt bei Unternehmen mit stark schwankenden Ertragsituationen oder Unternehmen in Krisensituationen. Zur Überbrückung der in diesen Fällen in der Praxis regelmäßig bestehenden unterschiedlichen Kaufpreisvorstellungen können die Parteien auch eine sogenannte Earn-Out-Klausel vereinbaren.

Earn-Out bezeichnet eine Regelung, bei der ein Käufer zusätzlich zu einem festen einen variablen Kaufpreis zahlt. Dessen Höhe bestimmt sich nach der Erreichung vertraglich festgesetzter wirtschaftlicher Ziele. Dadurch wird der Verkäufer im Ergebnis auch weiterhin am Risiko und am Erfolg des Unternehmens temporär beteiligt.

Earn-Out-Gestaltungen können sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich bringen. Für jede Partei sind gut durchdachte Abwägungen vorzunehmen:

Insbesondere folgende Punkte bedürfen bei einem Earn-Out der Regelung:

- Bemessungsgrundlage: Der variable Kaufpreis kann sich an unterschiedlichen Größen orientieren, die finanzieller (z. B. Umsatz, Jahresüberschuss oder EBITDA), aber auch nicht finanzieller Art (z. B. Erreichen bestimmter Produktions- oder Kundenzahlen) sein können. Ergibt sich die Bemessungsgrundlage aus dem Jahresabschluss, ist zudem zu regeln, nach welchen Rechnungslegungsgrundsätzen (HGB, IFRS, US-GAAP) dieser zu erstellen ist. Weiter bietet es sich an, zu regeln, ob und ggf. wie bestimmte Bilanzierungswahlrechte ausgeübt werden können und ob und ggf. wie außergewöhnliche Ereignisse oder Sonderfaktoren zu berücksichtigen sind.
- Zielwerte und Kaufpreisauswirkungen: Denkbar ist die Vereinbarung von Zielkorridoren oder exakten Zielwerten. Zu regeln ist sodann, welche Auswirkungen eine Zielerreichung, eine Unter- oder Überschreitung auf den Kaufpreis haben soll.
- Feststellung der Zielerreichung: Der Kaufvertrag muss zur Streitvermeidung unbedingt das Verfahren zur – für die Parteien verbindlichen – Feststellung der Zielerreichung vorgeben.
- Laufzeit: Die Dauer der Earn-Out-Vereinbarung sollte i. d. R. nicht länger als drei Jahre betragen, da sich in der Praxis gezeigt hat, dass, je länger die Laufzeit, desto geringer die Einflussmöglichkeiten des Verkäufers bei gleichzeitiger Hemmung der Integration für den Käufer.
- Sonstige Regelungen: Sinnvoll und in der Praxis üblich sind zudem Regelungen zur Deckelung des variablen Verkaufspreisbestandteils (sog. Cap), zur Zahlungsweise (periodisch oder am Ende der Laufzeit), zur Besicherung und Verzinsung der variablen Kaufpreisbestandteile sowie Regelungen zur Streitschlichtung.
- Praxistipp: Es ist dringend anzuraten, Earn-Out-Klauseln grds. mit Berechnungsbeispielen zu versehen, um Streitigkeiten gar nicht erst aufkommen zu lassen.

5. Fazit

Die Festlegung der Kaufpreismechanik ist eine der wesentlichen Maßnahmen beim Unternehmenskaufvertrag. Unterschiedliche Kaufpreismodelle können nennenswerte Auswirkungen haben. Eine (frühe) Auseinandersetzung mit den unterschiedlichen Kaufpreisanpassungsmechanismen sollte für den Verhandlungserfolg unerlässlich sein.

Value Creation durch Private Equity mittels Pricing

Von Dr. Paul Artur Glenn, Direktor DPE Deutsche Private Equity



DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

Unternehmen, welche die Nähe zu Wachstumsinvestoren suchen, können ihren Wert um ein Vielfaches steigern. Neben Financial Engineering haben strategische und operative Wertsteigerungen einen ganz erheblichen Anteil daran. Langfristig orientierte Wachstumsinvestoren tragen mithilfe von Expertise und konkreten Maßnahmen dazu bei, Wachstum zu generieren und Gewinne deutlich zu verbessern.

Zu den Maßnahmen zählen typischerweise strategische und organisatorische Maßnahmen, Maßnahmen auf der Kostenseite (wie bspw. Einkaufsoptimierung) sowie Maßnahmen auf der Umsatzseite (wie Vertriebs- und Pricing-Optimierung). Letztgenannte haben vor allem in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Insbesondere durch systematische Optimierung von Preisen und Preisbildungsprozessen schaffen diejenigen Finanzinvestoren, die mit Know-how ihre Portfoliounternehmen unterstützen, relativ schnell erhebliche Werte. Gewinne können um 20 Prozent und teilweise deutlich mehr gesteigert werden und damit hat Pricing einen ganz erheblichen Einfluss auf den Unternehmenswert.

Typischerweise schaffen Verbesserungen in der Preisgestaltung eines Unternehmens und im Vertrieb einen enormen Wert für die Firma an sich, für das Portfolio und für den Investor. Unternehmen, die aktiv und ganzheitlich Ihre Preisgestaltung optimieren, werden je nach Branche mit 2 bis 8 Prozentpunkten mehr EBITDA-Marge belohnt.

Pricing-Power hilft bei steigendem Wettbewerbsdruck

Nicht erst seit der Covid-19-Pandemie verspüren viele Unternehmen einen immer stärker werdenden Markt- und Wettbewerbsdruck und erodierende Gewinnmargen. Zusätzlich hat die aktuelle Covid-19-Situation zahlreiche Unternehmen in verschiedenen Branchen unvorbereitet getroffen und die Unsicherheit in der Wirtschaft weltweit deutlich erhöht. Die Nachfrage ist in vielen Branchen volatil und führt zu einer Vielzahl an Preisherforderungen. Diese Herausforderungen sind zum Beispiel Preiskämpfe zwischen Marktwettbewerbern um verringerte und volatile Volumina oder Covid-19-bedingte Rabattanfragen von Kunden. Unternehmen, die ihr Pricing professionalisiert haben, sind diesen Herausforderungen deutlich besser gewachsen und können ihre Gewinne trotz der Krise steigern.

Das liegt an einer höheren „Pricing-Power“ dieser Unternehmen. „Pricing Power“ ist die Fähigkeit eines Unternehmens, diejenigen Preise zu erzielen, die es wert ist. Sie ist nicht selbstverständlich. Pricing Power muss man sich erarbeiten – und letztlich schafft es nur etwa ein Drittel aller Unternehmen aus eigener Kraft, höhere Preise am Markt auch tatsächlich durchzusetzen. Insbesondere mittelständische Unternehmen haben alleine oft nicht die Marktstellung oder das Know-how sich am Markt preisoptimal zu positionieren und bei Marktveränderungen zielsicher zu handeln.

Preise sind nicht rein marktgegeben

Wenn Preise rein marktgegeben wären, warum schaffen es dann manche Unternehmen besser als andere, deutlich höhere Preise durchzusetzen? Warum werden Preise zudem traditionell immer noch sehr häufig basierend auf den eigenen Kosten zuzüglich Aufschlägen kalkuliert? Weil diese Art der Kalkulation einfach und vermeintlich sicher zu sein scheint. Die eigenen Vollkosten haben mit den Zahlungsbereitschaften der Kunden und Marktdynamiken jedoch herzlich wenig gemeinsam.

Erst durch eine gesamtheitliche und systematische Herangehensweise an Preise und Märkte werden Potenziale sichtbar und die richtigen Stellhebel bzw. Optimierungsmöglichkeiten identifiziert, um durch intelligente und differenzierte Preisgestaltung den Gewinn zu maximieren.

Die Vorgehensweise

Typischerweise und als dauerhafter Optimierungsansatz besteht das Management von Preisen aus fünf wesentlichen Handlungsfeldern:

- (1) Schaffen von Transparenz über Preise, Kunden und Wettbewerber
- (2) Herausarbeiten einer optimalen Preisstrategie und Marktpositionierung
- (3) Optimieren von Preisstrukturen und Preisen
- (4) Verbessern der Preisdurchsetzungsfähigkeit am Markt
- (5) Etablieren von effektiven Pricing-Prozessen und IT-Tools

Das Ziel ist es hierbei, mithilfe eines ganzheitlichen Optimierungsansatzes die richtigen Stellhebel zu finden, zu optimieren und damit den Pricing-Reifegrad der ganzen Organisation zu erhöhen. Das Unternehmen wird zu einer proaktiven und optimierten Preisgestaltung mit verbesserter Preisdurchsetzung entwickelt. Die Potenziale sind enorm: die meisten mittelständischen Unternehmen haben – was das Pricing angeht – deutliches Aufholpotenzial und erwirtschaften nicht die Gewinne, die ihnen aufgrund der Leistung zustehen.

Die Gründe hierfür sind mannigfaltig. In vielen Unternehmen sind Preise und Preisstrukturen historisch gewachsen und daher nicht unbedingt optimal. Zudem fehlt insbesondere größeren Organisationen die nötige Preistransparenz und Kontrolle über die eigene Preisgestaltung. Auch mangelt es vielerorts an einem tiefergehenden Verständnis über die tatsächlich realisierten Preise. Zudem kennen viele die Möglichkeiten nicht, welche Preisoptimierung bietet. Andere trauen sich schlichtweg nicht, höhere Preise am Markt durchzusetzen.

Erst eine Transparenz über die eigene Preissituation und ergänzt um externe Benchmarks ermöglicht es, ein klareres Bild von der eigenen Preisstellung am Markt zu erzielen. Darauf aufbauend dient die Preisstrategie dazu festzulegen, wie die künftige Marktpositionierung erreicht werden soll. Wertbasiertes anstatt kostenbasiertes Pricing verhilft dem Unternehmen, leistungsgerechtere Preise zu entwickeln und erleichtert zudem ein Value-based-Selling der eigenen Produkte und Dienstleistungen. Faire, einfach nachvollziehbare und optimierte Rabatt- und Konditionensysteme vermeiden Gewinneinbußen bei Angeboten und Aufträgen. Effektive Pricing-Prozesse und Steuerungsmechanismen sowie IT-Implementierung der neuen Preise und Prozesse sorgen für die nötige Nachhaltigkeit und Stringenz in der Umsetzung.

Fazit

Pricing ist in vielen Fällen der stärkste Hebel zur Gewinnmaximierung. Dennoch setzen zahlreiche mittelständische Unternehmen diesen Hebel nicht ein, häufig aufgrund von Unwissenheit oder Sorge, Volumen zu verlieren. Eine ganzheitliche Optimierung des Pricing hilft dabei, den Gewinn und den Unternehmenswert deutlich zu steigern, häufig um mehr als 20 Prozent.

New Normal: Due Diligence und W&I-Versicherung im Zeichen von Covid-19

Von Sarah Scharf und Marcel Markovic, Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB

Oppenhoff

Die Corona-Pandemie hat die Beteiligten von M&A-Transaktionen, insbesondere in der Durchführung der Due Diligence, vor neue Herausforderungen gestellt. Zwar hat sich der Zweck der Due Diligence in Zeiten von Covid-19 nicht geändert. Jedoch führt die Pandemie dazu, dass sich im Rahmen der Due Diligence neue Prüfungsschwerpunkte ergeben. In diesem Kontext legen auch die W&I-Versicherer gesteigerten Wert darauf, dass sich die Beteiligten im Laufe des gesamten Due Diligence- und Verhandlungsprozesses proaktiv und dezidiert mit dem Thema Covid-19 befasst haben. Dieser Beitrag gibt einen kurzen Überblick über die Corona-spezifischen Besonderheiten für ausgewählte Bereiche der Due Diligence und deren Auswirkung auf die W&I-Versicherung.

1. Due Diligence im Fokus von Covid-19

Die Due Diligence ist und bleibt in Zeiten des Coronavirus ein wichtiges Instrument, um rechtliche und wirtschaftliche Risiken im Rahmen einer Unternehmenstransaktion zu identifizieren. Die Corona-Pandemie hat bei der Durchführung der Due Diligence neue Prüffelder in den Fokus gerückt.

Corporate

Im Bereich des Gesellschaftsrechts sollte die Due Diligence Aufschluss darüber geben, ob das Zielunternehmen während der Pandemie auf Ebene des Managements handlungsfähig geblieben ist. Zu prüfen sind hierbei zwei Dinge: Erstens, ob beispielsweise wichtige Gesellschafterbeschlüsse nicht getroffen wurden – trotz erleichterter Möglichkeit eines Umlaufbeschlusses; zweitens, ob das Zielunternehmen die operativen Leitungsorgane durch eine ausreichende Anzahl an Geschäftsführern und Prokuristen und eventuell deren Befreiung von den Beschränkungen des § 181 BGB abgesichert hat.

Finance & Subsidies

Im Bereich Finance sind insbesondere Kredite von staatlichen Förderbanken wie KfW-Schnellkredite relevant: Bereits bestehende Kreditverträge sollten auf eventuelle Covenants-Verstöße hin untersucht werden. Unter Umständen kann die Inanspruchnahme zusätzlicher staatlicher Kredite zu Kündigungsrechten der Kreditgeber bereits bestehender Darlehen führen. Bilanzielle Kennzahlen des Kreditnehmers haben regelmäßig Einfluss auf Kündigungsrechte der Kreditgeber. Sofern aufgrund einer Darlehenskündigung ausstehende Kreditraten vorzeitig zurückgezahlt werden müssen, kann dies zusätzlich Vorfälligkeitsentschädigungen, sog. „Breakage Costs“, nach sich ziehen. Bei der Prüfung erhaltener Subventionen ist zu beachten, dass diese häufig bei Projekteinstellungen oder (temporären) Betriebsstilllegungen rückgeführt werden. Auch können staatliche Kreditbereitstellungen dazu führen, dass bereits vorher gewährte Subventionen rückerstattet werden müssen.

Commercial

Bei Prüfungen im Bereich Commercial sollte der Blick auf besondere (einseitige) Kündigungs- und Vertragsanpassungsgründe gelegt werden. Sog. „Force Majeure“-Klauseln können bei coronabedingten Leistungsstörungen anwendbar sein, zum Beispiel bei Unmöglichkeit der Einhaltung vereinbarter Lieferzeiten. Ein Problem ist für viele Zielunternehmen daneben die Absicherung von Lieferketten bzw. Möglichkeiten des Ausweichens auf Ersatzlieferanten oder Logistikserviceprovider.

HR

Die Einrichtung von flächendeckendem Homeoffice in kürzester Zeit war für viele Unternehmen eine große Herausforderung. Unternehmen müssen für die Arbeit aus dem Homeoffice die erforderliche Infrastruktur bereithalten sowie eine angemessene Datensicherheit gewährleisten. Es ist weiterhin darauf zu achten, dass Zielunternehmen Maßnahmen zum Arbeitsschutz etabliert haben, damit die Gesundheit der Arbeitnehmer sichergestellt werden kann. Bei Krankheitsfällen im Betrieb besteht auch bei einer Erkrankung mit dem Coronavirus der gesetzliche Entgeltfortzahlungsanspruch. Für den Fall, dass gegenüber dem Arbeitnehmer zugleich ein behördliches Tätigkeitsverbot verhängt wurde oder die Schließung des gesamten Betriebes angeordnet wurde, kann auf Antrag des Arbeitgebers innerhalb von drei Monaten eine Erstattungszahlung für den Verdienstaussfall erfolgen.

Die im Zusammenhang mit der Pandemie erfolgende Erhebung und Speicherung von Mitarbeiterdaten – etwa durch Fiebertemperaturen und Einsatz von Wärmebild-Kameras – birgt erhebliche datenschutzrechtliche Risiken. Diese können mitunter zu verhängten Bußgeldern, Schmerzensgeldansprüchen der betroffenen Personen oder strafrechtlichen Sanktionen führen. In Betrieben, in denen ein Betriebsrat besteht, ist der Einsatz derartiger Mittel mitbestimmungspflichtig.

2. Auswirkungen von Covid-19 auf die W&I-Versicherung

Bekanntermaßen decken W&I-Policen unbekannte Risiken, während bekannte Themen von der Deckung ausgenommen sind. Eine gründliche Due Diligence ist daher zwingende Voraussetzung für ein zügiges und erfolgreiches Underwriting. Wenn der Versicherer sich mangels eigener Haftung des Verkäufers nicht auf dessen fundamentales Eigeninteresse verlassen kann, Garantieverstöße offenzulegen, unterscheidet die Due Diligence bekannte von unbekanntem Risiken. Eine unzureichende Due Diligence zu bestimmten Risikothemen führt im Regelfall zu einem entsprechenden Ausschluss der Deckung durch den W&I-Versicherer. Sämtliche Garantien im Kaufvertrag müssen daher durch eine detaillierte Prüfung unterlegt sein. Nur so wird sichergestellt, dass lediglich unbekannt und in einer Due Diligence nicht erkennbare Risiken gedeckt werden.

Seit Beginn der Covid-19-Pandemie sind W&I-Versicherer darauf bedacht, die eingetretenen und zu erwartenden Auswirkungen von Covid-19 in ihren Policen gesondert zu adressieren und damit verbundene Risiken auszuschließen. Versuchten manche W&I-Versicherer zu Beginn einen weitreichenden und alle Branchen umfassenden Covid-19-Ausschluss in ihre Policen aufzunehmen, hat sich dies bei vielen W&I-Versicherern zwischenzeitlich zu auf den Einzelfall zugeschnittene Ausschlüsse gewandelt. Versicherer legen gesteigerten Wert darauf, dass sich die Vertragsparteien im Laufe des gesamten Due Diligence- und Verhandlungsprozesses proaktiv und dezidiert mit dem Thema Covid-19 befassen haben. Dabei soll der Käufer durch den Verkäufer über den gesamten Verkaufsprozess hinweg über etwaige Auswirkungen durch Covid-19 informiert bleiben. Andernfalls bestehen W&I-Versicherer verstärkt auf eine Offenlegung im Zusammenhang mit bestimmten Bereichen, beispielsweise ob Covid-19-spezifische finanzielle Auswirkungen im Zielunternehmen bestehen. Die im Underwriting-Prozess identifizierten Risiken werden dann in Bezug auf die im Einzelfall betroffenen spezifischen Garantien in der jeweiligen Deckungsposition widerspiegelt. Neben den finanziellen Auswirkungen legen W&I-Versicherer ihr Augenmerk auf die Bereiche wesentliche Verträge, Versorgungs-/Lieferbeziehungen, Compliance mit Health & Safety-Vorschriften und Geschäftskontinuität.

Abhängig davon, wie sich die Pandemie weiterentwickelt, wird das Thema der Covid-19-Ausschlüsse auf nicht absehbare Zeit erhalten bleiben. Aus Sicht des Versicherungsnehmers gilt es, volle Transparenz im Zuge der Due Diligence zu erzielen und das Thema unter Berücksichtigung der Branche möglichst individuell mit dem W&I-Versicherer zu erörtern. Nur so kann verhindert werden, dass aufgrund eines Covid-19 Ausschlusses die Police gänzlich ins Leere läuft.

Die Autoren



Sarah Scharf ist im Bereich Gesellschaftsrecht / M&A tätig. Ihr Schwerpunkt liegt in der Beratung deutscher und ausländischer Unternehmen bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen und Joint Ventures.



Marcel Markovic berät in den Bereichen Gesellschaftsrecht / M&A. Schwerpunkt seiner Beratung bildet die rechtliche Begleitung von nationalen sowie grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen.

Das White Paper der Europäischen Kommission zur Angleichung der Wettbewerbsbedingungen in Bezug auf ausländische Subventionen

Von Dr. Nikolaus von Jacobs (Partner) und Dr. Germar Enders (Counsel), Rechtsanwälte bei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP in München



„Offenheit für Handel und Investitionen ist die Grundlage für den Wohlstand und die Wettbewerbsfähigkeit Europas“. Mit diesem Bekenntnis zur Offenheit für Handel und Investitionen beginnt das „White Paper über die Angleichung der Wettbewerbsbedingungen in Bezug auf ausländische Subventionen“ der Europäischen Kommission vom 17. Juni 2020 (das „**White Paper**“). Die Europäische Kommission (die „**Kommission**“) ist allerdings der Auffassung, dass der derzeitige Rechtsrahmen in der Europäischen Union nicht ausreicht, um faire, rechtssichere Regeln und gleiche Wettbewerbsbedingungen als Voraussetzungen für eine solche Offenheit zu gewährleisten. Subventionen, die von Nicht-EU-Behörden gewährt werden, werden als ein wichtiges Beispiel für „staatlich geförderte unlautere Handelspraktiken, die die Marktkräfte missachten und bestehende internationale Regeln missbrauchen“ genannt. Ziel des White Papers ist es, eine breite öffentliche Diskussion darüber anzustoßen, wie den festgestellten Verzerrungen des Binnenmarkts durch ausländische Subventionen am Besten begegnet werden kann, und geeignete Rechtsinstrumente zu ermitteln. Kommentare zum White Paper konnten bis zum 23. September 2020 eingereicht werden.

Die ‚Chinese Chamber of Commerce to the EU‘ reagierte mit entschiedener Ablehnung auf das White Paper und die darin vorgeschlagenen Rechtsinstrumente. Diese seien „unnötig“ und „es fehle [für derartige Instrumente] eine rechtliche Grundlage in den EU-Verträgen“. Die EU solle davon absehen, neue Handelsbarrieren zu schaffen.

Die ‚American Chamber of Commerce to the EU‘ erachtet die Bedenken der Kommission für grundsätzlich berechtigt, spricht sich aber dafür aus, lieber das bestehende Regulierungssystem für EU-Subventionen anzupassen, als neue Verfahren einzuführen. Sie warnt vor längeren Verfahren und spricht sich gegen Ermessensentscheidungen aus. Insgesamt hält sie die vorgeschlagenen Konzepte für „sehr weit gefasst und vage“, eine Einschätzung, die von ‚Business Europe‘, einem Wirtschaftsverband, der Unternehmen in 35 europäischen Ländern vertritt, geteilt wird.

Worum geht es genau?

Die Kommission hat drei Bereiche (Module) identifiziert, in denen sie potenzielle Verzerrungen des europäischen Binnenmarkts durch Nicht-EU-Subventionen erkennt und Vorschläge macht, wie diesen begegnet werden soll. Dieser Artikel gibt einen Überblick über das White Paper, insbesondere über die drei Module.

Modul 1: Allgemeine Instrumente zur Erfassung ausländischer Subventionen

Modul 1 befasst sich mit ausländischen Subventionen, die zu Verzerrungen auf dem Binnenmarkt führen und Unternehmen gewährt werden, die in der EU ansässig oder tätig sind.

Für die Zwecke des White Papers wird der Begriff der Subvention in Anhang 1 des White Papers weit definiert und zwar als finanzieller Beitrag einer Regierung oder einer staatlichen Stelle eines Nicht-EU-Staates, der einem Empfänger einen Vorteil verschafft und rechtlich oder faktisch auf ein einzelnes Unternehmen oder eine einzelne Branche oder auf eine Gruppe von Unternehmen oder Branchen beschränkt ist. Der Begriff kann u.a. Subventionen zur Erleichterung von Akquisitionen, Steuererleichterungen, staatliche Bürgschaften, Schuldenerlasse und Exportfinanzierungen umfassen. Ausländische Subventionen unterhalb einer bestimmten Schwelle gelten nicht als verzerrend für den Binnenmarkt; das White Paper schlägt insoweit eine Schwelle von 200.000 EUR vor, die über einen zusammenhängenden Zeitraum von drei Jahren gewährt werden.

Modul 1 würde für ausländische Subventionen in allen „*Marktsituationen*“ gelten, unabhängig davon, ob sie der Produktion von Waren, der Erbringung von Dienstleistungen oder Investitionen in der EU zugutekommen. „*Akquisitionen, die durch ausländische Subventionen und/oder das Marktverhalten subventionierter Bieter in öffentlichen Vergabeverfahren erleichtert werden*“, würden ebenfalls abgedeckt. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie sich Modul 1 zu Modul 2 und Modul 3 verhält, wenn Modul 2 oder 3 anwendbar sind; eine Antwort auf diese Frage enthält das White Paper nicht.

Um eine mögliche Verzerrung auf dem Binnenmarkt zu beurteilen, wäre die zuständige Aufsichtsbehörde zu einem zweistufigen Prüfverfahren berechtigt, das aus einer Vorprüfung und einer vertieften Prüfung besteht. Die zuständige Behörde soll mit angemessenen Befugnissen ausgestattet werden, um die Prüfung durchführen zu können. Wenn die untersuchten Parteien nicht ausreichend kooperieren, soll die Aufsichtsbehörde ihre Entscheidung auf der Grundlage der verfügbaren Fakten treffen dürfen.

Kommt die Aufsichtsbehörde - nach Abwägung sämtlicher Interessen - zu dem Schluss, dass die untersuchte ausländische Subvention den europäischen Markt verzerrt, kann sich die Partei zu Abhilfemaßnahmen verpflichten. Alternativ kann die Behörde der Partei Strukturmaßnahmen oder sonstige Abhilfemaßnahmen auferlegen, wie z.B.:

- Veräußerung bestimmter Vermögenswerte;
- Verbot bestimmter Investitionen;
- Widerruflichkeit des subventionierten Erwerbs;
- Zugang Dritter zu einem bestimmten Vermögenswert;
- Lizenzvergabe zu fairen, angemessenen und nichtdiskriminierenden Bedingungen (FRAND);
- Verbot eines spezifischen Marktverhaltens im Zusammenhang mit der ausländischen Subvention;
- Veröffentlichung bestimmter F&E-Ergebnisse, oder
- Ausgleichszahlungen.

Kommt die Aufsichtsbehörde im Rahmen ihrer Interessenabwägung zu dem Schluss, dass sich die subventionierte Tätigkeit oder Investition positiv auf Ziele der EU auswirkt (z.B. die Schaffung von Arbeitsplätzen, die Erreichung von Klimaneutralität und Umweltschutz, die digitale Transformation oder die öffentliche Ordnung und Sicherheit) und diese positiven Effekte die Nachteile der Verzerrung überwiegen, kann die Behörde beschließen, die Prüfung nicht weiter zu verfolgen.

Modul 2: Ausländische Subventionen, die den Erwerb von EU-Zielunternehmen erleichtern

Modul 2 soll sich speziell mit Verzerrungen befassen, die durch ausländische Subventionen verursacht werden, die den Erwerb von EU-Zielunternehmen erleichtern. Es soll sichergestellt werden, dass ausländische Subventionen ihren Empfängern beim Erwerb von (Beteiligungen an) anderen Unternehmen keinen unlauteren Vorteil verschaffen. Entsprechende Vorteile können entweder (i) direkt gewährt werden, indem einem Unternehmen eine Subvention gewährt wird, die ausdrücklich an eine bestimmte Übernahme gebunden ist, oder (ii) indirekt, indem die Finanzkraft des Erwerbers *de facto* erhöht wird.

Was den Anwendungsbereich anbelangt, so deckt Modul 2 nicht nur Transaktionen ab, die zum Erwerb einer Kontrolle vermittelnden Beteiligung an einem EU-Zielunternehmen führen. Erfasst sind auch Transaktionen unterhalb dieser Schwelle, soweit sie einen wesentlichen Einfluss auf das Unternehmen durch Erwerb eines - noch zu definierenden - Prozentsatzes an Anteilen oder Stimmrechten oder auf sonstige Weise ermöglichen. Um sich auf potenziell problematische Fälle zu fokussieren, schlägt das White Paper die Einführung eines Schwellenwerts vor, den eine Transaktion erfüllen sollte, um Gegenstand eines Prüfungsverfahrens zu werden. Ein solcher Schwellenwert könnte ein qualifizierter sein, der sich auf all solche Vermögenswerte bezieht, die in Zukunft voraussichtlich erheblichen Umsatz in der EU generieren werden und/oder ein quantitativer Schwellenwert, der mit Blick auf den Transaktionswert bestimmt wird. Als Schwellenwert im Hinblick auf zu erwartenden Umsatz wird ein Betrag von 100 Millionen EUR vorgeschlagen. In zeitlicher Hinsicht sollen nur solche Subventionen einer Prüfung unterfallen, die in den letzten drei Jahren erhalten wurden oder voraussichtlich im kommenden Jahr (nach Abschluss der Transaktion) geleistet werden.

Nach Modul 2 sind subventionierte Transaktionen hinsichtlich eines EU-Zielunternehmens meldepflichtig. Kommt der Erwerber seiner Meldepflicht nicht nach, kann die Aufsichtsbehörde die Transaktion von Amts wegen überprüfen.

Das Prüfverfahren folgt einem zweistufigen Ansatz: In einem ersten Schritt würde die Aufsichtsbehörde bestimmte grundlegende Informationen über das übernehmende und das zu übernehmende Unternehmen (die ihr im Zusammenhang mit der Anmeldung zur Verfügung gestellt wurden) prüfen, um zu beurteilen, ob in einem zweiten Schritt eine vertiefte Prüfung eingeleitet werden soll oder nicht. Eine vertiefte Prüfung wird eingeleitet, wenn die Aufsichtsbehörde über ausreichende Beweise verfügt, die darauf hindeuten, dass das übernehmende Unternehmen von ausländischen Subventionen profitiert haben könnte, die die Übernahme erleichtern.

Solange die Prüfung läuft, würde die Transaktion einem Vollzugsverbot unterliegen.

Kommt die Aufsichtsbehörde schließlich - wie auch unter Modul 1 nach Abwägung aller Interessen - zu dem Schluss, dass die ausländische Subvention die Übernahme erleichtert und den Binnenmarkt verzerrt, könnte sie (i) eine bedingte Freigabe erteilen und bestimmte vom Käufer angebotene Verpflichtungen als rechtsverbindlich anerkennen, sofern diese Verpflichtungen die festgestellten Verzerrungen wirksam beheben, oder (ii) falls keine Abhilfe in Form von (Selbst-)Verpflichtungen möglich ist, eine Entscheidung erlassen, nach der die Transaktion verboten wird oder rückabzuwickeln ist. Wenn schließlich keine Verzerrung festgestellt wird oder festgestellte Verzerrungen durch positive Auswirkungen der subventionierten Tätigkeit oder Investition aufgewogen werden, könnte die Aufsichtsbehörde den Erwerb gestatten.

Modul 3: Ausländische Subventionen im Zusammenhang mit öffentlichen Ausschreibungen

Bei öffentlichen Vergabeverfahren können ausländische Subventionen den Bietern einen unlauteren Vorteil verschaffen und den Wettbewerb verzerren, z.B. indem der Empfänger einer Subvention in die Lage versetzt wird, ein Angebot abzugeben, das - ohne die Subvention - wirtschaftlich weniger tragfähig wäre, z.B. bei Angeboten, die deutlich unter dem Marktpreis oder unter den Kosten liegen.

Modul 3 schlägt einen Mechanismus vor, um solchen potenziellen Verzerrungen zu begegnen. Zu diesem Zweck sollen Bieter, die an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, verpflichtet werden, der vertragschließenden Behörde bei Abgabe ihres Angebots mitzuteilen, ob sie (oder eines ihrer Konsortiumsmitglieder, Unterauftragnehmer oder Lieferanten) innerhalb der letzten drei Jahre einen finanziellen Beitrag von einer Nicht-EU-Behörde erhalten haben oder ob ein solcher Beitrag während der Durchführung des Vertrags erwartet wird. Um sicherzustellen, dass sich Prüfungen auf die tatsächlich problematischen Fälle konzentrieren, schlägt das White Paper die Einführung von Schwellenwerten und zusätzliche Bedingungen für Notifizierungen vor.

Nach Prüfung der Vollständigkeit der Anmeldung leitet die auftraggebende Behörde die Anmeldung an die zuständige Aufsichtsbehörde weiter, die die Informationen prüft und das Vorliegen einer ausländischen Subvention feststellt. Die Prüfung wird in einem zweistufigen Verfahren durchgeführt, nämlich einer Vorprüfung und einer vertieften Prüfung. Eine vertiefte Prüfung wird eingeleitet, wenn die zuständige Behörde zu dem Schluss kommt, dass eine ausländische Subvention vorliegen könnte.

Um Verzögerungen im Vergabeverfahren zu vermeiden, schlägt das White Paper vor, kurze Prüffristen vorzusehen. Es wird vorgeschlagen, 15 Arbeitstage für die Vorprüfung und nicht mehr als 3 Monate für die vertiefte Prüfung vorzusehen. Während die Prüfung läuft ist es dem Auftraggeber verwehrt, den Auftrag an den untersuchten Bieter zu vergeben.

Kommt die Aufsichtsbehörde zu dem Schluss, dass es sich um eine ausländische Subvention handelt, wird sie diese Einschätzung der Vergabebehörde mitteilen, die beurteilen wird, ob die Subvention das öffentliche Vergabeverfahren verzerrt hat. Falls ja, wird sie dem subventionierten Bieter Abhilfemaßnahmen auferlegen. Abhilfemaßnahmen bestehen in einem Ausschluss des subventionierten Bieters (i) von dem laufenden öffentlichen Vergabeverfahren und (ii) unter weiteren Voraussetzungen auch in einem Ausschluss von zukünftigen Vergabeverfahren vor dieser Behörde für einen Zeitraum von maximal (vorgeschlagenen) drei Jahren.

Ausländische Subventionen im Rahmen einer EU-Finanzierung

Das White Paper schlägt schließlich Maßnahmen vor, um sicherzustellen, dass eine EU-Finanzierung nicht dazu beiträgt, Unternehmen, die verzerrende ausländische Subventionen erhalten haben, gegenüber anderen Unternehmen zu begünstigen. Alle Wirtschaftsakteure sollten gleichberechtigt um EU-Fördermittel konkurrieren. Ausländische Subventionen können diesen Prozess verzerren, indem sie die Empfänger solcher Subventionen in eine bessere Position bringen als andere Antragsteller.

Das White Paper zielt speziell auf EU-Finanzierungen im Zusammenhang mit öffentlichen Ausschreibungen und Zuschüssen ab. Unter anderem soll im Falle von Finanzierungen im Rahmen von Vergabeverfahren oder Zuschüssen ein ähnliches Verfahren angewandt werden, wie es für öffentliche Vergabeverfahren der EU gilt. Soweit die Finanzierung von der EU verwaltet wird, würden etwaige Abhilfemaßnahmen darin bestehen, dass das Unternehmen von (laufenden oder künftigen) Vergabe- oder Zuschussverfahren ausgeschlossen wird, wenn es Beweise dafür gibt, dass es eine ausländische Subvention mit verzerrender Wirkung erhalten hat.

Ausblick

Auf den ersten Blick scheint das Ziel des White Papers verständlich und legitim. Der gegenwärtige Regulierungsrahmen in der EU könnte als unzureichend angesehen werden, um wahrgenommene, durch ausländische Subventionen geschaffene Verzerrungen für ein faires Wettbewerbsumfeld zu beseitigen. Insbesondere die Fusionskontrolle dürfte kein geeignetes Instrument sein, solchen Bedenken zu begegnen. Der Zweck der EU-Fusionskontrollvorschriften besteht darin, zu prüfen, ob eine Übernahme den wirksamen Wettbewerb wesentlich behindern wird, und zwar unabhängig davon, in welchem Land der Erwerber niedergelassen ist und grundsätzlich unabhängig von der Herkunft der zur Erleichterung einer Übernahme erhaltenen Subvention. Der Rechtsrahmen für ausländische Direktinvestitionen konzentriert sich hauptsächlich auf potenzielle Gefahren für die öffentliche Sicherheit und Ordnung. Auf den zweiten Blick offenbart das White Paper jedoch die Gefahr der Errichtung protektionistischer Schranken für Nicht-EU-Investoren, vor allem angesichts des (nach jetzigem Stand) außerordentlich breiten (fast konturlosen) Verständnis dessen, was als Subvention gelten soll.

Als White Paper dient der von der Kommission vorgelegte Vorschlag lediglich als Diskussionspapier für einen möglichen Regulierungsvorschlag. Es überrascht nicht, dass viele Details, insbesondere Verfahrensfragen, offengelassen wurden; letztlich wird jedoch die konkrete Ausgestaltung der Verfahrensabläufe entscheidend dafür sein, ob die vorgestellte Regulierungs-idee in der Folge zu praktikablen Instrumenten führen wird, die auch berechtigten Anliegen von Nicht-EU-Parteien gerecht werden. Vor der Vorlage eines ausformulierten Gesetzesentwurfs wird die Kommission unter anderem - und zusätzlich zu allen während des öffentlichen Konsultationsprozesses eingegangenen Stellungnahmen - folgende Fragen beantworten müssen:

- Wie verhalten sich die vorgeschlagenen Module 1 bis 3 genau zueinander?
- In welchem Verhältnis stehen die in den Modulen 1 bis 3 vorgeschlagenen Instrumente zu existierenden Prüfverfahren, insbesondere zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen und zur Fusionskontrolle?
- Welche Behörden sollen für die Durchführung der vorgeschlagenen Prüfungen zuständig sein? Werden die Zuständigkeiten auf EU-Ebene gebündelt oder auf nationaler Ebene zugewiesen? Im Falle einer parallelen Zuständigkeit - wie würde die Zusammenarbeit organisiert werden?
- Welche Arten von Transaktionen sollen genau abgedeckt werden? Welche Schwellenwerte sollen gelten?
- Inwieweit soll der zuständigen Aufsichtsbehörde bei der Entscheidungsfindung ein Ermessensspielraum eingeräumt werden?
- Wie beurteilt die Kommission den möglichen Rückgang des Wettbewerbs in der EU durch den potentiellen Ausschluss von Nicht-EU-Parteien und den möglichen Preisanstieg der jeweils beschafften Dienstleistungen und Güter sowie den potentiellen Rückgang von Preisen, die beide zu einer Verzerrung der freien Findung des Marktpreises führen?
- Wie bereitet sich die Kommission auf erwartete Gegenmaßnahmen von Nicht-EU-Staaten vor?

Unterstellt man, dass die gemachten Vorschläge in rechtsverbindliche Gesetze gegossen werden, sehen sich Unternehmen, die von ausländischen Subventionen profitieren, erheblichen regulatorischen Einschränkungen ausgesetzt. Insbesondere die Durchführung und Umsetzung internationaler Transaktionen wird komplexer und unsicherer werden.

In M&A-Verfahren werden Käufer eine interne Due-Diligence-Prüfung durchführen müssen (im Idealfall bereits vorab vorbereitet), um festzustellen, ob ein Unternehmen innerhalb der Käufergruppe eine ausländische Subvention erhalten hat (oder im Begriff ist, eine solche zu erhalten) und ob diese die Übernahme erleichtert und insoweit eine Meldepflicht besteht. Die entsprechende Prüfung wird vor allem große Unternehmensgruppen vor erhebliche Herausforderungen stellen, auch unter Berücksichtigung der im White Paper vorgeschlagenen weit gefassten Definition des Begriffs „ausländische Subvention“.

In organisatorischer Sicht werden Erwerber neben dem Antrag auf fusionskontrollrechtliche Freigabe und einem etwaigen Antrag auf Freigabe nach Außenwirtschaftsrecht künftig noch eine weitere Meldepflicht erfüllen müssen.

Die im White Paper vorgeschlagenen Regeln erschweren eine zügige und rechtssichere Abwicklung von M&A-Transaktionen. Im Rahmen von Unternehmenskaufverträgen wird die Unschädlichkeit etwa gewährter Subvention als weitere Vollzugsbedingung aufgenommen werden müssen; sie wird somit neben die bereits bisher bestehenden Vollzugsbedingungen der Fusionsfreigabe und der Freigabe nach Außenwirtschaftsrecht treten.

Auch wenn es Monate, wenn nicht Jahre dauern wird, bis im Nachgang zum vorliegenden White Paper ein konkretes Gesetz vorgeschlagen oder gar verabschiedet wird, ist es sicherlich bereits jetzt empfehlenswert, die weiteren Entwicklungen im Blick zu behalten. Unternehmen, die bisher über keine ordnungsgemäßen internen Verfahren zur Erfassung „finanzieller Beiträge“ von Regierungen oder staatlichen Stellen aus Nicht-EU-Ländern verfügen, sollten die Einführung solcher Verfahren eher früher als später anstoßen.

Kapitel 2: Marktteilnehmer

Innovative Mittelstandsfinanzierer



BRIGHT CAPITAL

Unternehmensprofil:

BRIGHT CAPITAL ist einer der führenden Kreditfonds in Deutschland mit Fokus auf kleine und mittelständische Unternehmen in der D-A-CH-Region. Der BRIGHT CAPITAL Mittelstandsfonds investiert in Unternehmen mit einer robusten Marktposition, bewährten Strategien, stabilen Cashflows und erfahrenen Managementteams. Die Anlagestrategie umfasst individuelle Finanzierungslösungen entlang der Kapitalstruktur. BRIGHT CAPITAL bietet flexible und branchenunabhängige Fremdkapitalfinanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu € 150m. Unser unternehmerischer Investitionsansatz ermöglicht wertsteigernde Transaktionen für Private-Equity-Investoren, sowie familien- und inhabergeführten Unternehmen.

<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>	-

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: Sale & Lease Back / Sale & Rent Back / innovative Mittelstandsfinanzierung /
branchen- und bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft
Gründungsjahr: 2010

Unternehmensprofil:

Die Nord Leasing GmbH ist Finanzierungspartner für mittelständische Unternehmen, wenn es um die schnelle und flexible Generierung zusätzlicher Liquidität geht. Mit dem Angebot von Sale & Lease Back sowie Sale & Rent Back (Mietkaufvariante) für das maschinelle Anlagevermögen unterstützt die Nord Leasing Produktionsunternehmen, die ihren finanziellen Spielraum erweitern möchten. Dies erfolgt unabhängig von bestehenden Finanzierungslinien bzw. ergänzt diese.

Dabei werden die im Unternehmen vorhandenen werthaltigen Maschinen und maschinellen Anlagen verkauft und anschließend zurück geleast. Ohne die Nutzung einzuschränken, werden stille Reserven gehoben und frische Liquidität generiert. Die Nord Leasing stellt dabei allein auf den Wert des Maschinenparks ab – Zusatzsicherheiten sind nicht erforderlich.

Sale & Lease Back eignet sich immer dann, wenn zügig frisches Geld dem Unternehmen zur Verfügung gestellt werden soll – sei es in der Unternehmensnachfolge oder in Phasen starken Wachstums, aber auch in Restrukturierungs- und Krisensituationen. Diese intelligente alternative Finanzierungslösung wird 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.

Selbst mittelständisch organisiert und geprägt, verfügt die Nord Leasing über langjährige Erfahrung in der Unternehmensfinanzierung. Durch die Zusammenarbeit mit NetBid / Angermann Machinery & Equipment kann auf die mehr als 60-jährige Expertise in der Maschinenbewertung sowie auf die hervorragenden Kenntnisse und Kontakte im Sekundärmarkt für Maschinen und Anlagen zurückgegriffen werden.

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

Nord Leasing GmbH

ABC-Straße 35
20354 Hamburg

Tel: +49 40 33 44 155 111

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 €655 Mrd. Assets in der Verwahrstelle, weltweit €10.092 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €2.442 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 €10.092 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €2.442 Milliarden Vermögen unter Verwaltung (AuA) und 10.805 verwalteten Fonds ist BNP Paribas Securities Services der führende Anbieter für Verwahrstellen- und Fondsadministrationsdienstleistungen in der Eurozone.

BNP Paribas Securities Services beschäftigt über 12.446 Mitarbeiter weltweit und bietet Käufer- und Verkäuferseite gleichermaßen in allen Anlageklassen Dienstleistungen rund um Vermögensaufbau und -verwaltung an. Die Bank ist in 35 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 300 Mitarbeiter arbeiten lokal für das Wohl ihrer Kunden. BNP Paribas Securities Services ist laut der BVI Verwahrstellen-Statistik (Dezember 2019) mit €642 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 Investitionsoportunitäten - 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 Braukmann

Team: Jonas Janssen, Enayatul Haque, Adityah Irfansyah

Investoren



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) 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.ahem.com, E-Mail: info@ahem.com

Ansprechpartner:
Frank Henkelmann



Unternehmensprofil:

ALLISTRO 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 innovative mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum, die z.B. aus der Medizintechnik, dem Maschinenbau, der Elektrotechnik oder der Chemie kommen. Das Investment Team verfügt über mehr als 50 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und hat bisher mehr als 40 Unternehmenstransaktionen erfolgreich getätigt. Das Team bringt eine vielfältige Kompetenz in allen relevanten Belangen mittelständischer Unternehmen ein. Unsere Philosophie: Wir handeln fair, berechenbar, transparent und nachvollziehbar.

<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)
<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



Unternehmensprofil:

Alvia Capital ist eine inhabergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Hamburg. Im Fokus stehen Mehrheitsbeteiligungen an ambulanten sowie teilstationären Pflegediensten in Deutschland. Hier investiert Alvia Capital das eigene Vermögen und versteht sich als „Evergreen“-Investor ohne Exitabsicht.

Ziel ist der Aufbau einer Unternehmensgruppe im Bereich der Pflege, welche als Familienunternehmen für die nächsten Generationen bestehen soll. Dementsprechend steht bei Alvia Capital die langfristige und nachhaltige Entwicklung, der Erhalt von Arbeitsplätzen sowie die Versorgung von pflegebedürftigen Menschen im Vordergrund.

Alvia Capital beteiligt sich an mittelständischen Pflegediensten mit einem stabilen bzw. wachsenden Umsatz von mindestens € 0,5 Mio. und einem Ertrag (EBIT) von bis zu € 1,0 Mio. Aufgrund der operativen Nähe beteiligt sich Alvia Capital bevorzugt an Pflegediensten in Norddeutschland. Bei einer entsprechenden Führungsstruktur vor Ort sind Beteiligungen in ganz Deutschland ebenfalls willkommen.

Alvia Capital versteht sich als "Heimathafen" für Pflegedienste und gewährleistet eine faire sowie zuverlässige Transaktion, bei welcher die Wünsche der Unternehmer*Innen berücksichtigt werden.

<u>Gründung:</u>	2019
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	keine Angabe
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Bis zu € 5 Mio. je Transaktion
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Zwischen € 0,5 Mio. und € 10 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolge, MBO/MBI, Carve-out, Restrukturierung, Sanierung, Insolvenz
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Ambulante und teilstationäre Pflege
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, bevorzugt in Norddeutschland
<u>Fonds:</u>	Keine Fondsstruktur
<u>Investoren:</u>	Eigenes Vermögen
<u>Portfolio:</u>	siehe Website

Alvia Capital GmbH

Neumühlen 40, 22763 Hamburg

Internet: <https://www.alvia-capital.de>

E-Mail: info@alvia-capital.de

Geschäftsführer: Hans-Cornelius Kölln, Max Tymoszuk



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 Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München. Im Gegensatz zu klassischen Investmentfonds sind wir eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit einem flexiblen Anlagehorizont und ohne Anlagedruck. Ob Nachfolgesituation, Wachstumsfinanzierung, Ausgliederung von Unternehmensteilen, Veränderungen im Gesellschafterkreis oder MBO/MBI: Unsere Struktur hilft uns auf die Bedürfnisse des Verkäufers einzugehen und gemeinsam mit dem Management der Gesellschaften langfristige und nachhaltige Entscheidungen zu treffen.

Das ARCUS Team investiert eigenes Kapital sowie das Kapital ausgewählter Co-Investoren. Dabei geht es uns nicht nur darum, Eigenkapital zur Verfügung zu stellen, sondern als unternehmerischer Partner gemeinsam mit dem Management die Gesellschaften weiter zu entwickeln. Wir verfügen über langjährige Erfahrung als Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen, die wir typischerweise als Sparringspartner im Rahmen verschiedener Projekte (u.a. Strategieentwicklung, Finanzen, Unternehmenszükäufe) mit einbringen.

<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>	Zielunternehmen sollten folgende Kriterien erfüllen: <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), Lässig (Baby und Kinderprodukte), Spitznas (Spezialwerkzeuge), Pinsker Druck und Medien (Full-Service Druckerei), paul + paul (Verpackung und Werbemittel)
<u>Exits:</u>	detailM (Online Marketing), 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, Amsterdam und Madrid. Seit der Gründung im Jahr 2006 hat sich AURELIUS von einem lokalen Turnaround-Investor zu einem internationalen Multi-Asset-Manager entwickelt.

Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA (ISIN: DE000A0JK2A8, Börsenkürzel AR4) ist der börsen-geschäftete Investmentarm mit Fokus auf Konzernabspaltungen / Carve-outs und Plattform-Investitionen im MidMarket in verschiedenen Branchen. Als aktiver Investor mit einem Team von mehr als 90 eigenen Operations Experten und einem langfristigem 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 „Owner Buyouts“ und (vorgezogene) Nachfolgelösungen sowie Unternehmensteile größerer mittelständischer Unternehmen und Konzerne (Spin-offs). Neben Kapital für Investitionen, Zukäufe 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 >200 Mio. €
Transaktionsvolumen:	bis 250 Mio. €	bis 100 Mio. €
Umsatzgröße (Target):	min. 50 Mio. € bis >1 Mrd. €	min. 10 Mio. € bis 100 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Konzernabspaltungen / Carve-outs, Plattform	Leveraged Buy-outs, Spin-Offs, Buy and Build
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, CEE	DACH
Fonds:	gelistete Aktiengesellschaft	Evergreen
Investoren:	eigene Mittel	Unternehmerfamilien aus DACH
Portfolio:	u.a. HanseGroup, VAG Armaturen, Conaxess Trade, Calumet Wex, Scholl Footwear, Building Partners Group, LD Didactic, Briar Chemicals, CalaChem, Wychem, Hammerl	AES Airplane-Equipment & Services, Bolero, Better Taste, Roundliner, G+N Gefahrenmelde- und Nachrichtentechnik, Marcus Transport, IDKOM, detailM
Referenztransaktionen:	In 2020: GHOTEL (Exit), ConverterTec, SEG Electronics, Distrelec, Nedis, ZIM Flugsitz, GKN Wheels & Structures	In 2020: detailM, Ferdinand Scheurer (Add-on), BASYS (Add-on), BRS Herweck (Add-on)

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

Kontakt AURELIUS Wachstumskapital: Claudius Graf von Plettenberg, claudius.plettenberg@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, Nico Bruning

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 Partners erwirbt Asset Light Unternehmen aus den Segmenten Dienstleistung, Software, IT, Lifestyle und Healthcare und begleitet diese entlang eines Buy-and-Build Wachstumspfad über mehrere Jahre. Beyond Capital Partners 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>	75 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>	Asset Light: Dienstleistungen, Software, IT, Lifestyle, Healthcare
<u>geographischer Fokus:</u>	DACH Region
<u>Fonds:</u>	Beyond Capital Partners Fund I GmbH & Co. KG Beyond Capital Partners Fund II GmbH & Co. KG
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren: Fund of Funds und Family Offices
<u>Portfolio:</u>	LDBS Lichtdienst GmbH sysob IT-Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG Larsen Indoor Light Concept GmbH & Co. KG H. Vollmer GmbH BigCityBeats GmbH Ebertlang Distribution GmbH (Exit)
<u>Transaktionen 2020:</u>	OUNDA GmbH

Beyond Capital Partners GmbH

Große Bockenheimer Straße 43, 60313 Frankfurt am Main

Tel: +49 69 97 58 31 - 54

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

Geschäftsführer: Christoph D. Kauter; Karsten B. Eibes



Unternehmensprofil:

BID Equity ist ein unabhängiger deutscher Investmentberater der BID Equity-Fonds, welche sich auf Mehrheitsbeteiligungen an kleinen und mittelgroßen Softwareunternehmen im europäischen Raum spezialisiert haben.

Der Wertsteigerungsansatz von BID Equity geht deutlich über den traditioneller Private Equity-Investoren hinaus. Die Spezialisierung auf Softwareunternehmen ermöglicht es, spezifische 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>	4-50 Mio. EUR
<u>Situationen:</u>	Insbesondere Shareholder Buy-outs sowie Nachfolgesituationen in etablierten, profitablen Softwareunternehmen
<u>Geographischer Fokus:</u>	Europa mit Fokus auf Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Portfolio:</u>	Infopark, PiSA sales, XClinical, Midoco, Umbrella, myneva, Regas, Heimbias, Daarwin, Carecenter, iQM, SWING, 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 Kloppeck



BORROMIN

Unternehmensprofil:

Borromin (ehemals Steadfast Capital) ist eine unabhängige, auf mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Europa und den Beneluxländern ausgerichtete Private-Equity-Beteiligungsgesellschaft. Unsere Fonds beteiligen sich an mittelständischen Unternehmen und stellen Eigenkapital für Unternehmensnachfolgen, Management Buy-outs und Wachstumsfinanzierungen zur Verfügung. Borromin wurde 2001 gegründet und verfolgt seither eine erfolgreiche, wertorientierte Strategie der Beteiligung an profitablen Unternehmen in verschiedensten Branchen.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	ca. 400 Mio. Euro
<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>	Kempf Fahrzeugbau, Wilvo, Protect Medical, BUK, Koop, Guntermann & Drunck, Falk & Ross, proFagus, AVS (bis 2018), Barat Ceramics (bis 2018), Cetelon (bis 2011), Dahlback (bis 2014), Elaxy (bis 2005), FEP Fahrzeugelektrik Pirna (bis 2011), Food & Service (bis 2019), Kautex Maschinenbau (bis 2013), MPS Meat Processing Systems (bis 2010), Stanz- und Lasertechnik Jessen (bis 2018)

Borromin Capital Management GmbH

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

Internet: <https://www.borromin.com>, E-Mail: info@borromin.com

Management:

Nick Money-Kyrle, Marco Bernecker, James Homer

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 95,25 Millionen Euro zur Verfügung. Die Fondsmittel für den im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit 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. 300 Millionen Euro (zum 30. Juni 2020)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis zu 6,4 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>	Brandenburg Kapital; KBB Kapitalbeteiligungsgesellschaft
<u>Investoren:</u>	ILB; Land Brandenburg/EFRE; KfW/tbg; EIF/EIB; Sparkassen in Brandenburg
<u>Portfolio:</u>	u.a. sphingotec GmbH; asgoodasnew electronics GmbH; Arioso Systems GmbH; Industrial Analytics GmbH; Styla GmbH; Dryad Networks 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)



Bregal
Unternehmerkapital

Unternehmensprofil:

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

<u>Gründung:</u>	2015
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 30 Mio. € - Max: 400 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) und Italien
<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, EA Elektro-Automatik, Embassy/Kirchhofer, GUS Group, Kunststoff Schwanden, Media Central, Murnauer Markenvertrieb, Novem Car Interior Design, Onlineprinters, PDV, proALPHA, RELINE UV, SHD, Sovendus, trendtours, woom

Bregal Unternehmerkapital GmbH

Marstallstraße 11, 80539 München
Tel. +49 89 43 57 15-0
Internet: <http://www.bregal.de>
E-Mail: info@bregal.de

Geschäftsführer:

Florian Schick / Jan-Daniel Neumann



Bridgepoint ist ein führender internationaler Asset Manager im Bereich alternative Assets mit Fokus auf das Mid-Market-Segment und mit dem Ziel, das Kapital seiner Investoren und ihrer bezugsberechtigten Anleger durch verantwortungsbewusste Investments in gut geführte Unternehmen zu mehren.

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.

Bridgepoint konzentriert sich auf Investitionen in mittelständisch geprägte Unternehmen über vier verschiedene Fondsstrategien: Mid-Market, Lower Mid-Cap, Early Stage Growth und Credit.

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.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Volumen der Fonds:</u>	28 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	300 Mio. – 1,5 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. Burger King, Calypso, Cambridge Education Group, Care UK, Cruise.co, Diaverum, Dorna, Dr. Gerard, Element Materials Technology, Evac, Flexitallic, Histoire d'Or, Kyriba, Moneycorp, PEI Media, PharmaZell, Safety Technology Holding, Smyk, TüvTurk, WiggleCRC, Zenith

Bridgepoint GmbH

Neue Mainzer Straße 28, D - 60311 Frankfurt

Tel: +49 (0)69-2108 770

Internet: www.bridgepoint.eu

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

Management:

Carsten Kratz, Christopher Brackmann



Unternehmensprofil:

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

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

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

<u>Gründung:</u>	1990
<u>Investitionsvolumen:</u>	rd. 300 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 bis 25 Mio. Euro Eigenkapitalinvestition
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	ab 10 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumsfinanzierung, Nachfolgeregelung, Mehrheitsbeteiligungen, Minderheitsbeteiligungen, Gesellschafterwechsel (MBI/ MBO) Kein Venture Capital und keine Sanierungsfälle
<u>Branchen:</u>	Kein Branchenfokus; Wunschpartner sind ertragsstarke, mittelständische (Familien-) Unternehmen mit einer relevanten Marktposition in ihrem Segment
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich und Schweiz
<u>Gesellschafter:</u>	Landesbank Baden-Württemberg, Wüstenrot & Württembergische, L-Bank, Gemeinnützige Hertie Stiftung
<u>Portfolio:</u>	Coffee Fellows, Erpo, Glasprofi24, HEWI, IMS:Gear, R-Biopharm, Rixius, Rolf Kind, SDV (Auszug)
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Bechtle, Bizerba, Heller, Joma-Polytec, 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



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 vier Fonds mit einem Gesamtvolumen von 2,2 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 und setzt typischerweise einen hohen Eigenkapitalanteil beim Beteiligungserwerb ein.

Für mehr Informationen siehe auch www.dpe.de.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Volumen der Fonds:</u>	€ 2,2 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, IV
<u>Portfolio:</u>	
<i>aktuelle Investments:</i>	BplusL, Mehler GmbH, DEUBIS, Valantic, BEterna, VTU Gruppe (Österreich), Air Alliance Group, AWK Group (Schweiz), EDS, PRIMUTEC Solutions Group, Centogene, Fischer Surface Technologies, Calvias GmbH, SERCOO Group, 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, PharmaZell

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, Electric Paper Evaluationssysteme GmbH
<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:

eCAPITAL ist ein unternehmergeführter Venture-Capital-Investor mit Fokus auf Technologieunternehmen in den Bereichen Software & IT, Cybersicherheit, Industrie 4.0, Neue Materialien und Cleantech. Gegründet im Jahr 1999, bietet eCAPITAL seinen Portfoliounternehmen neben finanziellen Ressourcen strategische Unterstützung und Zugang zu einem internationalen Netzwerk von Unternehmern, Wissenschaftlern, Investoren und Gründern. eCAPITAL hat seinen Sitz in Deutschland, verwaltet derzeit Fonds mit einem Volumen von über 220 Millionen Euro und war Leadinvestor bei verschiedenen erfolgreichen deutschen Exits wie z. B. sonnen oder Novald.

<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, 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.vc

eCAPITAL ENTREPRENEURIAL PARTNERS AG

Hafenweg 24, 48155 Münster
Tel: +49 (0)251-7037670, Fax: +49 (0)251-70376722
Internet: www.ecapital.vc, E-Mail: info@ecapital.vc

Management:

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

EMERAM CAPITAL PARTNERS

Unternehmensprofil:

EMERAM Capital Partners ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft und agiert als Wachstumspartner (Business Development Partner) für den deutschsprachigen Mittelstand. Von EMERAM beratene Fonds stellen 400 Mio. Euro Kapital bereit, um Unternehmen in die nächste Entwicklungsphase zu begleiten.

Das Team verfügt zusammengenommen 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 rund 40 Beiräten sowie Aufsichtsräten vertreten. EMERAM Capital Partners wurde 2012 als unabhängige Partnerschaft in München gegründet.

<u>Gründung:</u>	2012
<u>Minimum Investment:</u>	5 Mio. Euro
<u>Zielunternehmen:</u>	Mittelständische Unternehmen (Unternehmenswert 10-250 Mio. Euro)
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Branchenschwerpunkte/ Industriesektoren:</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consumer (inkl. Digital, Lifestyle/Freizeit, Essen & Genuss) ▪ Technologie/Software (inkl. Software IT, Industrietechnik, MedTech, eHealth, Diagnostik) ▪ Services (inkl. Unternehmens-, industrielle und Gesundheitsdienstleistungen)
<u>Finanzierungsmodelle:</u>	In der Regel erwerben von EMERAM beratene Fonds einen signifikanten Anteil am Unternehmen. Das jeweilige Management ist eingeladen, sich ebenfalls zu beteiligen.
<u>Services:</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstumsfinanzierung und -unterstützung ▪ Management Buy-out / Management Buy-in ▪ Ausgründung oder Abspaltung von Unternehmensteilen ▪ Nachfolgeregelung ▪ Vermögensdiversifikation
<u>Portfolio:</u>	u.a. Boards & More, Matrix42, diva-e Digital Value Excellence, Dradura, frostkrone Tiefkühlkost, Meona Group und]init[AG für digitale Kommunikation

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, 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 150 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>	Amadys, BOAL Group, DefShop, Eschenbach, GALA Group, Heras, Oikos Group, Omnicare, ORS, Performance Interactive Alliance (PIA), POLO Motorrad und Sportswear, RENA, RHODIUS, 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, Group of Butchers, Karl Eugen Fischer, Konrad Hornschuch, IN TIME Express Logistik, Jack Wolfskin, MPS Meat Processing Systems, OASE, Otto, ratioform, ROTH Gruppe, Schild, Schneider Versand, Siteco, Stamptec, Sunrise Medical, TUJA, Wessel-Werk

Equistone Partners GmbH

Maximilianstraße 11, 80539 München

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

Internet: www.equistone.de

Management:

Dirk Scheckerka – Country Head Deutschland / Geschäftsführer / Partner

Dr. Marc Arens – Geschäftsführer / Partner

Stefan Maser – Geschäftsführer / Partner

Alexis Milkovic – Geschäftsführer / Partner

Stephan Köhler – Geschäftsführer // Partner // Investor Relations & CFO

Evoco

Unternehmensprofil:

Evoco ist ein Private Equity Investor mit einem Team von 8 Anlagespezialisten in Zürich. Als europäischer Marktführer für Portfolioakquisitionen kleiner und mittelgrosser Unternehmen hat sich Evoco bei der Durchführung komplexer Transaktionen bewährt. Evoco bietet Nachfolgelösungen für Fondsmanager, Investmentholdings und Unternehmensgruppen, die über ein Portfolio von non-core Beteiligungen verfügen, welche in einer einzelnen, schlanken Transaktion veräussert werden sollen.

Derzeit investiert Evoco aus dem dritten Blindpool-Fonds mit Vintage 2020. Seit 2012 hat Evoco in mehr als 22 Unternehmen investiert und verwaltet momentan ein Portfolio aus 10 Beteiligungen. Das Team pflegt einen offenen und betriebsnahen Diskurs mit den Management Teams der Beteiligungen und unterstützt diese aktiv bei der Wertsteigerung.

<u>Gründung:</u>	2012 durch Felix Ackermann und Michel Galeazzi
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, ab EUR 25m Eigenkapital pro Beteiligung
<u>Investitionsschwerpunkt:</u>	Übernahme von Portfolien aus Direktbeteiligungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Agnostisch, Kernbranchen sind Industrie, Dienstleistungen, Konsumgüter
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH, opportunistisch in Benelux, Frankreich, UK, Italien, Nordics
<u>Aktuelles Portfolio:</u>	<p><i>Auszug:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Plumettaz AG (Kabelverlegungsmaschinen, Schweiz), • Spigol (Premium Gewürzmanufaktur, Frankreich), • reBuy GmbH (führender re-commerce Anbieter für Verbraucher-elektronik, Deutschland), • Blue Cap AG (Mittelstands-Industrie-holding, Deutschland)

Evoco AG

Limmatstrasse 65, CH-8005 Zürich, Schweiz

Telefon: + 41 43 268 11 00

Web: www.evocope.com

Mail: office@evocope.com

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, Immobilienprojekten sowie Treuhandfunktionen, auch mit sehr kurzfristigen Übernahmелösungen.

Die Partner der EX.TRA verfügen über langjährige Investment- und operative Management-Erfahrungen in der Industrie, bei Beteiligungsholdings, Private Equity-/Immobilien-Fonds, Banken, Versicherungen und Vermögensverwaltungen sowie aus der internationalen M&A-Beratung (Profil: 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. Ausschließlich die Kontinuität, Selbständigkeit und langfristige Wertentwicklung der ausgewählten Beteiligungen stehen im Mittelpunkt der Aktivitäten. EX.TRA stellt eine unabhängige, unternehmerische Alternative und nachhaltige Unternehmensnachfolgelösung im Vergleich zu strategischen Übernehmern bzw. in der Regel kurzfristiger orientierter 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 GmbH, Cardio Vascular Biotech, Debitor Potsdam GmbH, Euregio Analytic Biotech GmbH, Glasmittel Riemer GmbH, JCO GmbH, SMB Consultants GmbH. PE Funds: Coller VIII, IK Partners VIII, Insights XI, MITECH AG, Pemira VII, PINOVA Capital I+II, Praxis Active Equity Fund I+II. Wohn- und Gewerbe-Immobilien-Objekte.

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); Dr. Wolfgang Priemer (Dipl. Wi.-Ing.), Markus 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 sind strukturelle Sondersituationen (z.B. komplexe Nachfolgeregelungen, Konzernausgründungen) sowie die Umsetzung von Buy & Build Konzepten in fragmentierten Märkten mit Konsolidierungspotential. 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 € 10 Mio. - € 50 Mio. Add-ons auch deutlich geringer, ab € 2 Mio.
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Flexibel, Fokus € 5 Mio. - € 75 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Buy & Build Konzepte, 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 (Qualitätsmöbel aus Deutschland) alphaQuest (Beratung mit Fokus Data Analytics / Business Intelligence)

Family Trust Investor FTI GmbH

Maximilianstraße 52, 80538 München

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

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

Geschäftsführer:

Andreas Augustin, Florian Schepp, Carsten Abdel Hadi, Tobias Fuhrmann



Branche:	Technologietransfer und Finanzierungspartner
Gründungsjahr:	1999
Teamgröße:	25
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:

Fraunhofer Venture ist die zentrale 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 (FTTF) beteiligt sich zudem an Spin-Offs im strategischen Interesse der Fraunhofer-Gesellschaft. Durch das maßgeschneiderte Transferförderprogramm AHEAD soll die Gründungsintensität und -geschwindigkeit von Hightech-Gründungen in Deutschland signifikant erhöht werden. 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>	2 Mrd. € *
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 Mio. - 50 Mio. € Eigenkapitalfinanzierung (in Einzelfällen auch mehr)
<u>Targetgröße:</u>	Unternehmenswert bis 250 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumsfinanzierung und Buy-Out sowie im Bereich Health & Care auch Early und Later Stage Venture Capital
<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: AME, Cegeka, JenaValve, Köberl Gruppe, La Croissanterie, Laser 2000, Medi-Markt, 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 42 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>Anker Kassensysteme GmbH</i> (www.aks-anker.de) - Point-of-Sale Hard- und Software▪ <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 Antriebstechnologie▪ <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 Industrial-Tech, Life Sciences, Chemie und Digital Tech. Dabei stehen insgesamt bis zu drei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Neben dem finanziellen Engagement unterstützt der HTGF die Technologie-unternehmen 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 600 finanzierten Startups, rund 1.600 Anschlussfinanzierungen mit einem Volumen von über 2,6 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>	Industrial-Tech, Digital Tech, 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 2020:</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. Alex von Frankenberg, Guido Schlitzer

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

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

Management/Partner:

Dr. Frank Töfflinger, Geschäftsführer



Unternehmensprofil:

Liberta Partners wurde 2016 gegründet und ist eine Multi-Family Holding mit Sitz in München. Liberta Partners investiert in Unternehmen im deutschsprachigen Raum mit einem klaren operativen und strategischen Entwicklungspotential, insbesondere in Konzernausgliederungen und Nachfolgesituationen. Diese werden im Rahmen des langfristigen „100% Core & Care“-Konzeptes aktiv entwickelt und profitieren vom innovativen unternehmerischen Verständnis von Liberta Partners. Das Team von Liberta Partners besteht aktuell aus 12 Mitarbeitern, die in den Bereichen M&A, Operations und Legal tätig sind, sowie einem aktiven Industriebeirat.

Weitere Informationen finden Sie auf: www.liberta-partners.com

<u>Gründung:</u>	2016 in München, Deutschland
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 15 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Later-Stage-Segment
<u>Investitionsschwerpunkte:</u>	Special Situations insb. Carve-Outs, Nachfolgesituation und Restrukturierungen mit operativem Entwicklungspotenzial
<u>Fonds:</u>	Liberta Partners Fond 2 (50 Mio.€)
<u>Aktuelles Portfolio:</u>	<ul style="list-style-type: none">▪ Ameropa▪ FMA Mechatronic Solutions▪ Kienzle Automotive
<u>Auswahl ehemaliger Beteiligungen:</u>	<ul style="list-style-type: none">▪ skytron

Liberta Partners Opportunities GmbH

Fürstenstraße 15

80333 München

Web: www.liberta-partners.com

Management:

Dr. Peter Franke – Geschäftsführer / Partner

Dr. Christian Szczesny – Geschäftsführer / Partner

Florian Korp – Geschäftsführer / Partner

Nils von Wietzlow – Geschäftsführer / Partner



Unternehmensprofil:

Mit ihrer 50-jährigen Geschichte und einem verwalteten Vermögen von über 2,5 Mrd. Euro zählt die NORD Holding zu den führenden Private Equity Assetmanagern in Deutschland. Die Kernkompetenz sind die Geschäftsbereiche Direkt- und Fondsinvestments. Der Schwerpunkt des Direktgeschäfts liegt in der Strukturierung von Unternehmensnachfolgen, in der Übernahme von Konzernteilen sowie in der Expansionsfinanzierung mittelständischer Unternehmen. Gegenwärtig ist die Gesellschaft bei über 15 Unternehmen investiert.

<u>Gründung:</u>	1969 in Hannover
<u>Transaktionsvolumen:</u>	ab 20 Millionen Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Later-Stage-Segment
<u>Investitionsschwerpunkte:</u>	LBO, Carve-outs und Corporate Divestments (Konzernabspaltungen), „Equity only“ Deals, Nachfolgelösungen, Minderheiten
<u>Fonds:</u>	Deutsche Mittelstandsholding für Industriebeteiligungen I+II, NORD KB Dachfonds II-IV, NORD KB Micro-Cap V, NORD KB MAC I+II, NKB Co-Invest VI, NORD KB MAC III+IV
<u>Aktuelles Portfolio:</u>	audiOsono, EWERK, hg medical, Circlon group, RUF Betten GmbH, BestFit Group, Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG, PDV GmbH, ZG Zentrum Gesundheit GmbH, NEC MED PHARMA GMBH, Engelmänn Sensor GmbH, KADI AG, Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
<u>Auswahl ehemaliger Beteiligungen:</u>	Rhodium GmbH, WEMAS Absperrtechnik GmbH, Parador GmbH, KiKxxl GmbH, Lenzing Plastics GmbH & Co. KG,

NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH

Walderseestr. 23, 30177 Hannover

Tel.: +49 511 270415 0

Internet: www.nordholding.de

Management:

Rainer Effinger – Geschäftsführer

Andreas Bösenberg – Geschäftsführer

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>	500 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, trbo
<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:

Christian Plangger, Dr. Tom Harder, Ulf Schweda

NOVUM

C A P I T A L

Unternehmensprofil:

Novum Capital investiert Kapital von deutschen und internationalen Pensionskassen, Versorgungswerken und Stiftungen in mittelständische Unternehmen mit bis zu 200 Millionen Euro Jahresumsatz. Damit trägt Novum Capital dazu bei, dass die Kapitalgeber ihre Begünstigten weiterhin finanziell versorgen und/oder ihrem Stiftungszweck umfänglich nachgehen können.

Seine Portfoliounternehmen unterstützt Novum Capital dabei, ihre Marktposition zu verbessern, ihre Profitabilität zu erhöhen, den Nutzen ihrer Geschäftsmodelle für die Gesellschaft zu erweitern – und den Unternehmenswert zu steigern. Dafür investiert Novum Capital auch betriebswirtschaftliches Know-how – und Leidenschaft. Kluges Geld mit Tatendrang für krisenfesten Unternehmenserfolg. Dafür steht Novum Capital.

<u>Gründung:</u>	2006
<u>verwaltetes Kapital:</u>	225 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	20 – 100 Mio. Euro Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	20 – 200 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBOs, MBIs, Wachstumsfinanzierung, Finanzierung von Add-Ons und Buy-and-Build-Strategien, Spin-offs und Sondersituationen (Nachfolgelösung, Kapital- und/oder Liquiditätsbedarf, Restrukturierungssituationen)
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Keine
<u>geographischer Fokus:</u>	DACH Region
<u>Fonds:</u>	Novum Capital Special Opportunities Fund I GmbH & Co. KG (75 Mio. Euro) Novum Capital Special Opportunities Fund II GmbH & Co. KG (150 Mio. Euro)
<u>Investoren:</u>	Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Family Offices
<u>Portfolio:</u>	MMC Studios (Unterhaltung) Schluckwerder (Süßwaren) C.C. Umwelt (Aufbereitung und Verwertung von HMV-Schlacke) VulkaTec Riebensahm (Stadt- und Dachbegrünung) PsoriSol Hautklinik (Gesundheitswesen)
<u>Transaktionen 2019:</u>	MMC Studios, Schluckwerder

Novum Capital Management GmbH & Co. KG
Friedrichstraße 31-33, 60323 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 24 75 251 - 0
Internet: www.novumcapital.com

Geschäftsführer:
Felix Hölzer, Felix Homann, Beatrice Dreyfus

**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 Förderberatungsangeboten. 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>	432,7 Mio. Euro (Stand: 30.06.2020)
<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 Deutsche Ingenieurskunst, intelligente Dienstleistung, Gesundheitssektor sowie Informationstechnologie
<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 (Filibäckerei), 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 Esser Gruppe, 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

Die Private Equity Firma Orlando mit Büros in München und Stockholm wurde 2001 gegründet und berät im deutschsprachigen und nordischen Markt Nachfolgelösungen und Investments in komplexe Unternehmenssituationen. Solche Situationen umfassen u. a. auch Ausgründungen aus Konzernen, MBO, MBI, Restrukturierungen und strategische Neuausrichtungen.

Die Partner von Orlando verfügen zusammen über mehr als 70 Jahre Erfahrung mit Beteiligungen im Mittelstand und haben bisher mehr als 80 erfolgreiche Unternehmenstransaktionen, überwiegend im produzierenden Gewerbe und in B2B-Services, beraten. Das Team verfügt über vielfältige Kompetenzen in allen relevanten technischen, kaufmännischen und juristischen Belangen sowie langjährige Geschäftsführungs- und Vorstandserfahrung in mittelständischen Unternehmen.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	ca. 1.000 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, Neuausrichtung
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produzierendes Gewerbe (Maschinen-/Anlagenbau, Investitionsgüter, Automobile), 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, Stiftungen, Fund of Funds, Family Offices, HNWI
<u>Portfolio:</u>	siehe http://www.ssvp.gg Westhouse Gruppe (Dienstleister für Recruiting im IT-Bereich), Inter.PAL (Technologieführer im Paletten-Service-Segment), Secop Gruppe (Hersteller von Kältekompressoren), Lomotex (Importeur und Händler von Heimtextilien), Bergkivist Siljan Gruppe (Hersteller von Holzprodukten), HIT Holzindustrie Torgau (Hersteller von Holz-Paletten, -Pellets und -Briketts), SLR Gruppe (Gießerei für Bau- und Landmaschinen sowie Roboter), nox NachtExpress (Nachtexpress-Logistik-Dienstleister), AS Oxidwerke (Aufbereitung von Salzschlacke), Vionio Furniture Group (Möbelhersteller)

Orlando Management AG

Platzl 4, 80331 München

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

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

Dr. Henrik Fastrich, Georg Madersbacher, Dr. Stephan Rosarius

PARAGON PARTNERS

Unternehmensprofil:

Paragon ist eine der führenden privaten, inhabergeführten Beteiligungsgesellschaften in Europa mit verwaltetem Eigenkapital von € 1,2 Milliarden. Wir beteiligen uns an mittelständischen Unternehmen mit etabliertem Geschäftsmodell und Sitz im deutschsprachigen Raum sowie in Europa. Wir bieten ein höchstes Maß an Transaktionssicherheit und können unabhängig und schnell entscheiden. Seit 2004 haben wir 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>	Bis zu € 300 Mio.
<u>EBITDA (Zielunternehmen):</u>	Bis zu € 50 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen klassischer LBOs/MBOs, Nachfolgesituationen, Corporate Carve-Outs/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. Industrie & Chemie, Konsumgüter & Gesundheitswesen, Dienstleistungen & Handel und Software & Technologie
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz sowie selektiv auch angrenzendes europäisches Ausland
<u>Fonds:</u>	The Paragon Fund III (2019), The Paragon Fund II (2014), The Paragon Fund I (2008), Paragon Secondary Partners (2005)
<u>Investoren:</u>	Professionelle und langfristige institutionelle Investoren, bestehend aus Pensionskassen, Versicherungen und Dachfonds aus Europa und Amerika
<u>Portfolio:</u>	Apontis Pharma, Asic Robotics, Castolin Eutectic, chicco di caffè, Conducta, DUO PLAST, Goodlive, inprotec, NovumIP, pro optik, Unicepta, WEKA Firmengruppe, Wemas

Paragon Partners GmbH

Leopoldstraße 10, 80802 München

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

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

Ansprechpartner:

Nico Kranzfelder, Director M&A, E-Mail: nk@paragon.de

Geschäftsführende Gesellschafter:

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



PINOVA Capital GmbH ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München, die sich auf stark wachsende Technologie-Unternehmen in den Bereichen Industrial Technology und Information Technology im deutschsprachigen Mittelstand fokussiert – Private Equity für Mittelstand & Technologie.

Dabei bietet PINOVA ein breites Eigenkapitalspektrum im Rahmen von Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen für Wachstumskapital und Buy-Outs (Nachfolgelösungen und Carve-Outs) an.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	300 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 10 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>	Industrial Technology, Information Technology, Material Technology
<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>	AT – Automation Technology, BrandMaker, CLARUS, deconta, Deurowood, fabfab, Hemoteq, Human Solutions, INVENT, Norafin, RADEMACHER, Sauter Federn, Sill Optics, Utimaco, WEETECH, Wendt SIT, xSuite

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:

Pride Capital Partners ist ein unabhängiger Kreditfondsmanager mit Büros in Köln (GER) und Amsterdam (NL). Pride Capital investiert in nachhaltig erfolgreiche Produktsoftware und Managed Service Anbietern aus Nordwesteuropa und unterstützt die Zielunternehmen in organischen und anorganischen Wachstumsvorhaben und Buy-Out Situationen mit nachrangigem Mezzanine Kapital.

Das internationale Pride Capital Team weist langjährige Erfahrung im Fokusssegment auf und dient daher einen bewiesenermaßen wertvollen Sparringpartner. Neben der Erfahrung sind die maßgeschneiderte Strukturierung des Kapitals und das breite internationale Netzwerk weitere elementarere Teil des unternehmerischen Investitionsansatz von Pride Capital. Gemeinsames Ziel von Pride Capital und dem Management der Portfoliounternehmen ist es, die Marktpositionierung stetig zu stärken und Werte nachhaltig zu steigern.

Von Frühjahr 2014 bis Sommer 2018 hat Pride Capital rund € 36 Mio. Mezzanine Kapital individuell bei Family Offices und Privaten Kapitalgebern platziert. Aufgrund des großen Investorenappetit wurde im Sommer 2018 Pride Mezzanine Capital I mit einem Fondsvolumen von € 77 Mio. rund um den größten Investor Europäischer Investment Fonds aufgesetzt. Seit First Closing im Sommer 2018 hat Pride Capital aus dem PMC I Fonds heraus bereits in sieben Produktsoftware und Managed Service Anbieter investiert, wobei vier Unternehmen in Deutschland sitzen und drei in den Niederlanden.

<u>Gründung:</u>	2014
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 110 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 3 – 10 Mio.
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	> € 3 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Buy-out Finanzierung, Wachstumsfinanzierung, Akquisitionsfinanzierung
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produktsoftware und Managed Service Anbieter
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH, BENELUX, NORDICS
<u>Investoren:</u>	Private Kapitalgeber, Family Offices, Institutionelle Investoren
<u>Portfolio:</u>	The Valley, Worldmeetings, Fairbanks, Spotzer, BTC, Bright River, Bluefield, Arcus IT Group, KAIROS, COYO, Link11, eKomi
<u>Exits:</u>	Onguard, SecondFloor, AllSolutions, Lunatech, MUIS Software, Talkwalker DMP, ABIT

Pride Capital GmbH

Kaiser-Wilhelm-Ring 11, 50672 Köln

Tel. +49 (0)221 4291-4250

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

Geschäftsführer: Philipp Urbach, Lars van 't Hoenderdaal



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 unabhängigen Fonds wurden elf Investments getätigt. Mit dem auf den unteren Mittelstand gerichteten European Development Fund (EDF) wurden 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: Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Produzierendes Gewerbe, 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>	Collectia, CoreDux, Phase One, CARE Fertility

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
 Dr. Christian Süß



Unternehmensprofil:

Die S-UBG Gruppe, Aachen, ist seit über 30 Jahren der führende Partner bei der Bereitstellung von Eigenkapital für etablierte mittelständische Unternehmen (S-UBG AG) und junge, technologieorientierte Startups (TechVision Fonds I) in den Wirtschaftsregionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach. Die S-UBG AG investiert in Wachstumsbranchen; eine hohe Qualität des Unternehmensmanagements ist für die Beteiligungsgesellschaft ein maßgebliches Investitionskriterium. 2020 wurde zusammen mit der NRW.BANK, den Sparkassen Aachen, Krefeld und Düren, der Kreissparkasse Heinsberg, der Stadtparkasse Mönchengladbach, Nomainvest, der DSA Invest GmbH, Investoren aus der Dr. Babor Gruppe und weiteren Privatinvestoren der TechVision Fonds I für die Region Aachen, Krefeld & Mönchengladbach GmbH & Co. KG aufgelegt. Er stellt rund 40 Millionen Euro Startkapital für die Gründerszene in der Region bereit. Der TechVision Fonds I ist aus dem Seed Fonds III für die Region Aachen, Krefeld und Mönchengladbach hervorgegangen. Als Erweiterung des Seed Fonds III strebt der TechVision Fonds I nunmehr neben Seed-Investments auch die Teilnahme an nachfolgenden Finanzierungsrunden (Series A/B) der bestehenden Portfoliounternehmen an. Die S-UBG Gruppe ist derzeit an knapp 40 Unternehmen in der Region beteiligt und nimmt damit einen Spitzenplatz in der Sparkassen-Finanzgruppe ein.

<u>Gründung:</u>	1988
<u>Volumen der Fonds:</u>	rund 120 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	0,3 - 6 Mio. € (darüber hinaus mit Co-Investoren)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 5 Mio. Euro Later Stage
<u>Finanzierungsphasen:</u>	<u>S-UBG:</u> offen + still (Mezzanine), MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolge-situationen; <u>TechVision Fonds:</u> Unternehmensgründungen, Series A/B
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	Wirtschaftsregion Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
<u>Fonds:</u>	S-UBG AG, Seed Fonds Aachen I-II, TechVision Fonds I
<u>Investoren:</u>	<u>S-UBG/:</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>TechVision Fonds:</u> Sparkasse Aachen, NRW.BANK, DSA Invest, Kreissparkasse Heinsberg, Stadtparkasse Mönchengladbach, Sparkasse Krefeld, Sparkasse Düren, Nomainvest AG, Babor-Gruppe, Privatinvestoren
<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, Schiffer Service GmbH, Herzogenrath; Palmer Hargreaves GmbH, Köln; LUNOVU GmbH, Aachen; taxy.io. GmbH, Aachen; talent::digital GmbH, Düsseldorf; Protembis GmbH, Aachen; PL Bioscience GmbH, Aachen; uvm.
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Dr. Babor GmbH & Co. KG, BDL Holding GmbH, Devolo AG, KSK Industrielackierungen GmbH, aixigo AG, Lancom Systems GmbH, Fritz Ruck Ophthalmologische Systeme GmbH, KLANG: technologies GmbH, Adhesys Medical GmbH, Precire Technologies 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: Bernhard Kugel /
 Dr. Ansgar Schleicher

TechVision Fonds

Markt 45-47, D - 52062 Aachen
 Tel: +49 (0)241-47056 0
 Internet: <http://www.techvision-fonds.de>
 E-Mail: info@techvision-fonds.de
Geschäftsführung: Bernhard Kugel /
 Dr. Ansgar Schleicher

SüdBG

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>Referenzen:</u>	addfinity testa GmbH, AGVS GmbH, Deharde GmbH, DUO PLAST AG, 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:

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

Die von der Heydt Industriekapital versteht sich als aktiver Investor bei Unternehmensnachfolgen in Umbruchssituationen und Spin-offs. Im Fokus der vdHIK liegen zeitlich unbegrenzte Engagements bei mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum mit einer Umsatzgröße von € 10 – 50 Mio.

Durch die enge operative Begleitung der übernommenen Unternehmen unterstützt vdHIK die Neuausrichtung bzw. Restrukturierung und sichert somit die Wertsteigerung.

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

Das vdHIK-Team betreut aktuell 6 Beteiligungen.

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

von der Heydt Industriekapital

Widenmayerstraße 3, 80538 München

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

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

Management: Andreas Demel, Christoph Koos



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 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 60 Engagements, davon sind etwa die Hälfte Direktbeteiligungen.

<u>Gründung:</u>	1970
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	400 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, Bookwire GmbH, Deckers Unternehmensgruppe, Evolit Consulting GmbH, Informatik Consulting Systems, Gottfried Stiller GmbH – Megabad.com (repräsentativer aktueller Auszug aus dem Portfolio)
	Weitere aktuelle Beteiligungen und Referenzen unter: https://www.vrep.de/unsere-unternehmen/

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 3.700 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&Build-Strategien durch Unternehmenszukaufe sowie bei ihrem organischen Wachstum. Seit Gründung hat Waterland europaweit in ca. 100 Marktsegmenten Plattforminvestments abgeschlossen und insgesamt über 600 Transaktionen durchgeführt. In den europaweit zehn Büros von Waterland arbeiten rund 80 Investment-Professionals, etwa 25 davon im deutschsprachigen Raum (DACH).

<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 Digitalisierung, Nachhaltigkeit.
<u>Aktuelle Beteiligungen:</u>	ATOS (orthopädische Fachkliniken), coeo (Inkasso- und Forderungsmanagement), Hansefit (B2B-Firmenfitness-Netzwerk), MEDIAN (Reha-Kiniken), Athera (Physiotherapie-Dienstleister), Schönes Leben Gruppe (Pflegeheime & betreutes Wohnen), Serrala (Finanzsoftware), Tineo (IT Solution Provider), Enreach (Software für Unified Communications), netgo (IT Systemhaus), Leupold (Verpackung), MVP Gruppe (Public- & Private-Cloud-Lösungen)
<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)89-244 430 40

Internet: www.waterland.de

Geschäftsführung:

Dr. Carsten Rahlfs – Managing Partner

Dr. Gregor Hengst – Principal

Jörg Dreisow – Partner & Chairman Schweiz & Österreich



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 & Automatisierung, Biotechnologie, Medizintechnik, Software
<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.de

Internet: www.zf-hn.de

Management:

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater



Unternehmen | Transaktionen | Zukunft

Branche: Corporate Finance-/M&A-Beratung
Gründungsjahr: 2012
Teamgröße: 13
Standort: Düsseldorf

ACTIVE M&A Experts ist die Sozietät 9 erfahrener Partner und ihrem hervorragend eingespielten Team mit langjähriger gemeinsamer M&A Praxis. Erfolgreich decken wir für Sie im Rahmen von nationalen und internationalen Transaktionsprozessen ein breites Spektrum von Branchen und Dienstleistungen ab. In allen Transaktionen haben Sie bei uns immer einen Partner als verantwortlichen Ansprechpartner.

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

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

UNSERE LEISTUNGEN

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

5 GRÜNDE FÜR EINE ZUSAMMENARBEIT MIT UNS

- Unternehmer arbeiten für Unternehmer
- Praxisnahe, vertrauensvolle und zielgerichtete Arbeitsweise
- Erfahren in internationalen Märkten & Transaktionen - Kenntnis von Kultur und Sprache
- Schaffung eines erkennbaren Mehrwertes durch Kompetenz und Umsetzungsstärke
- Kreativität – Suche nach individuellen Lösungen

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

UNSERE ERFAHRUNGEN

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

UNSER INTERNATIONALES NETZWERK

ACTIVE M&A ist Mitglied von M&A WORLDWIDE - The Network for Mergers and Acquisitions, einem ausgezeichnet funktionierenden und erfolgreichen weltweiten Netzwerk mit 48 Standorten in über 35 Ländern; www.m-a-worldwide.com.

ACTIVE M&A Experts GmbH

Kreuzstraße 34, D-40210 Düsseldorf
Tel. +49 (0)211 957 868 50 Fax. +49 (0)211 957 868 51
Internet: www.active-ma.com, E-Mail: info@active-ma.com

Geschäftsführung: Thomas Funcke, Björn Voigt





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

Bismarckstraße 1, 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:	10
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 M&A,
- Strukturierung von Finanzierungen / Corporate Finance,
- Verhandlungsanalyse und -unterstützung.

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

Referenztransaktionen (Auswahl):

- Verkauf der Jurchen Technologie GmbH und der indischen Tochtergesellschaft Jurchen Technologie India Pte. Ltd. an Lafayette Mittelstandkapital
- Verkauf der HBH Microwave GmbH an die TRUMPF-Unternehmensgruppe
- Verkauf der Güdel Intralogistics GmbH an DaCapo2
- Verkauf der Karnasch Professional Tools GmbH 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)

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

AQUIN

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2005
Partner Teamgröße:	2 / 14
Niederlassungen:	München · Lindau (Bodensee)

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 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: Bau & Infrastruktur, Beleuchtung, Elektronik & Automatisierungstechnik, Gesundheitswesen & Medizintechnik, Logistik & Handel, Maschinenbau & Industriegüter, Software & IT und Mobilität.

Transaktionsgröße:

€ 10 Mio. – € 250 Mio.

Reference Deals:

Absolute Vertraulichkeit ist Grundsatz unseres Geschäfts, daher veröffentlichen wir auch nach erfolgreichem Projektabschluss nur ausgewählte Transaktionen. Gerne erläutern wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch freigegebene Projekte und stellen bei Bedarf einen direkten Kontakt zu unseren ehemaligen Mandanten her.

AQUIN & CIE. AG

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

Vorstand: Dr. Jürgen Kuttruff · Martin Kanatschnig



BELGRAVIA & CO.

Unternehmensprofil:

BELGRAVIA & CO. steht für „Passion for Middle Market M&ASM“. 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>	High-Tech/Software/IT; Health Care/Med-Tech; Energy; Industrials; Mobility; Dienstleistungen; Consumer Goods & Retail
<u>Transaktionsgröße:</u>	€ 10 – 100 Mio.
<u>Reference Deals:</u>	(1) Verkäuferseitig: Verkauf von KIENZLE Automotive an Liberta Partners, Verkauf diverser Augenkliniken und MVZs an Finanzinvestoren, Verkauf diverser internationaler HENKEL-Markenportfolios und -Produktionsstandorte; Verkauf der AirAlliance-Gruppe an DPE Deutsche Private Equity. (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) Unternehmensverkauf und Unternehmenskauf, oftmals international, (2) Distressed M&A / übertragende Sanierungen für InsV, (3) Unternehmensnachfolge / Exit Readiness Assessments, (4) Finanzierungsberatung / Wachstumskapital
<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 | Video: www.vimeo.com/467381307 | 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 Industrials und Automotive, Konsumgüter, Handel und E-Commerce, Maschinen- und Anlagenbau sowie IT und Medien. Darüber hinaus kombinieren wir unsere relevante Transaktionsexpertise mit digitalem Know-How und unterstützen unsere Kunden bei digitalen Fragestellungen entlang des gesamten Lebenszyklus einer Investition. Unsere Erfahrung greift auf mehr als 150 erfolgreich durchgeführte Projekte im Transaktionsumfeld zurück, davon 1/3 im digitalen Umfeld. Die erfolgreiche Betreuung unserer Kunden bei der Transaktionsunterstützung basiert 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 (2020):

- Commercial Due Diligence im Bereich 3D- und Infrarot-Kamerasysteme (Akquisition von AT - Automation Technology durch PINOVA Capital)
- Digital Commercial Due Diligence im Bereich e-Commerce
- Commercial Due Diligence im Bereich der optischen Bildverarbeitung (Akquisition von aku.automation durch VR Equitypartner)
- Commercial Due Diligence im Bereich HR-Tech (Akquisition von EVINT durch Riverside)
- Commercial Due Diligence im Bereich Industrieservices (Akquisition von Fredinand Scheurer durch AURELIUS Wachstumskapital)
- Commercial Due Diligence im Bereich Lüftungs- und Klimatechnik (Akquisition von Kretz + Wahl durch Hannover Finanz)
- Commercial & Tech Due Diligence im Bereich HR-Tech
- Commercial Due Diligence im Bereich Kunststoffspritzguss (Akquisition von DITTRICH + CO durch VR Equitypartner)
- Commercial Due Diligence im Bereich Elektroanlagenbau

*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



BRYAN, GARNIER & CO

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 zum Verkauf oder Börsengang mit nachfolgender Anschlussfinanzierung. Das Servicespektrum umfasst Aktienanalysen, den Verkauf und Handel von Aktien, die private und öffentliche Kapitalbeschaffung sowie M&A-Dienstleistungen für Wachstumsunternehmen und deren Investoren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf wichtigen Wachstumsbranchen wie Technologie und Healthcare, aber auch Smart Industries & Energie, Marken- und Konsumgüter sowie Business Services. Bryan, Garnier & Co 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 3,5 Mrd. Euro durchgeführt.

Zu den jüngsten Transaktionen zählen die mehrfach überzeichnete Folgeemission des Cleantech-Pioniers McPhy Energy i.H.v. 180 Mio. Euro, zu welcher zeitgleich strategische Investoren wie Chart Industries (USA) und Technip Energies (FRA) gewonnen werden konnten, sowie die Durchführung der ersten öffentlichen Kapitalerhöhung der Biotechfirma BioNTech im Rahmen eines beschleunigten Auktionsverfahrens mit einem Volumen von 512 Mio. US Dollar. Im vergangenen Jahr hatte Bryan, Garnier & Co das Unternehmen beim Börsengang beraten. Weitere aktuelle Transaktionen umfassen die Wachstumsfinanzierung des deutschen Lebensmitteltechnologie-Unternehmens Prolupin, an der sich renommierte Investoren wie Capricorn Partners und der European Circular Bioeconomy Fund (ECBF) beteiligten, die Fusion des deutschen HR-Software-spezialisten Prosoft mit der Landwehr Gruppe, die vom Finanzinvestor LEA Partners gehalten wird, sowie eine 23 Mio. Euro große Kapitalrunde für das finnische Technologieunternehmen TactoTek, für welche Bryan, Garnier & Co u.a. 3M Ventures (USA), Repsol Energy Ventures (ESP) und Cornes Technologies (JAP) als Investoren an Bord holte.

Insgesamt hat Bryan, Garnier & Co bis heute über 15 Börsengänge und Folgeemissionen an der Nasdaq und Euronext begleitet.

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 erfolgentscheidend 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 Ankerkraut bei einer Minderheitsbeteiligung durch EMZ
 - Begleitung des Verkaufs von Meridian Spa an David Lloyd Clubs
 - Begleitung von Alpha Foods beim Verkauf an Sylphar, einem Portfoliounternehmen von Vendis Capital
 - Begleitung von Contidata beim Verkauf an Gantner, einem Portfoliounternehmen von ARDIAN
 - Begleitung von IKOR beim Verkauf an UFENAU Capital Partners
 - Begleitung von Aero Solutions beim Verkauf an Massenberg, einem Portfoliounternehmen von Deutsche Private Equity
-

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 8017 6020

Büro Kopenhagen: Toldbodgade 57, 1253 Kopenhagen 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:	5 Partner, insgesamt ca. 20 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main und Paris
Kooperationspartner:	ABN AMRO

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 des Eigentümers beim Verkauf der Ferdinand Scheurer Arbeitsbühnenvermietung an Aurelius Wachstumskapital
- Beratung der Engie Gruppe bei der Akquisition des Bahnelektrifizierungs- und Hochspannungsspezialisten 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 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: www.casecorporatefinance.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 Industrieberatern, die aktiv in die Projekten eingebunden werden können. C•H•Reynolds verfügt über langjährige und vor allem belastbare internationale Kontakte zu Investoren und Unternehmen in allen wichtigen Geografien.
- Zudem können weltweit die mehr als 250 Professionals der CfxB, einem internationalen Zusammenschluss von M&A Lead Advisory Teams, deren exklusiver deutscher Repräsentant C•H•Reynolds ist, auf Seiten der Mandanten auch für die jeweilige lokale Betreuung von Interessenten / Targets hinzugezogen werden.

Auf dieser Basis betreut C•H•Reynolds Mandanten aus den Branchen Maschinenbau/Automatisierung [MA], Industrielle Produkte [IP] und -Services [IS], Software & IT [IT], Konsumgüter & Retail [KG]/E-Commerce [EC], Healthcare & Chemie [HC] sowie Mobility & Zulieferung [MZ].

Referenz-Transaktionen:

- [MA] Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an der NIMAK-Gruppe (D) an Tünkers (D)
- [IS] Begleitung der Apcoa Holding GmbH (D) bei der Übernahme mehrerer Pachtverträge von Parkhäusern
- [MZ] Begleitung der BEE appliance GmbH (D) bei der Durchführung mehrerer Kapitalerhöhungen
- [KG] Erwerb der Baackes & Heimes GmbH (D) 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
- [IP] Verkauf der Metrica GmbH & Co. KG (D) an einen europäischen Investor
- [KG] Verkauf der Pet Food Aktivitäten der Peter Kölln KGaA (D) an die Arie Blok B.V. (NL)/ Aveve (BEL)
- [HC] Verkauf einer Mehrheit an Sandor Nephro Care Pvt. Ltd. (IND) an Fresenius Medical Care FMC (D)
- [IP] Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an der türkischen Farel Plastic S.A. an die Wirthwein AG (D)
- [IT] Beratung der arago AG (D) bei der Aufnahme von KKR & Co. LP (USA) als Minderheitsgesellschafter
- [MZ] Verkauf der Anteile der WMK-Gruppe (D) an eine Orlando Beteiligungsgesellschaft (D)
- [IS] Verkauf der Anteile der Fomel D-Gruppe an die Deutsche Beteiligungs AG (D)
- [KG] Beratung bei der Übernahme von Standorten der Sport Fink (D) durch die Intersport eG (D)
- [EC] Verkauf der Netrada Payment GmbH (D) 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 Saxonía EuroCoin (D) durch D Nick Holding plc. (UK) an die Mint of Finland Ltd. (FIN)
- [HC] 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:	7 Partner und 30 Mitarbeiter in Deutschland / über 250 weltweit
Niederlassungen:	Deutschland • Dänemark • Frankreich • Großbritannien • Irland • Italien • Portugal • Schweden • 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 20 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 18 Standorten in zehn Ländern verzeichnet Clearwater International bisher mehr als 1.750 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen in 36 Ländern mit einem Gesamtwert von mehr als 90 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 Veltec durch Triton an Plant Systems & Services PSS, Verkauf von Schollenberger durch Finatem an Socotec (FR), Erwerb von CCS durch GPV (DK), 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 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, Erwerb von VAG durch Halder, Allianz von SELIT und SELIT-TEC mit NMC International (BE), Refinanzierung von Wieland, Verkauf von bebro systems durch Magenwirth an Katek, Refinanzierung von Oiltanking, Verkauf von Cash Payment Solutions an Glory (JP), Verkauf von Balcke-Dürr Polska an die Wallstein Gruppe, Verkauf der Sturm Gruppe an Nimbus

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, Benjamin Bubrowski

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:

- Bauindustrie
- Business Services
- Digital Business
- Healthcare
- Industrielle Produkte
- Konsumgüter & Handel
- IT & Software

Services:

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

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

Commercial Advisory Unternehmensberatung GmbH

Umlandstraße 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:

Concentro ist eine unabhängige Unternehmensberatung für den Mittelstand. Das Leistungsspektrum fokussiert sich auf die Bereiche Transparenz (Unternehmensentwicklung und -steuerung), Transaktion (Corporate Finance und M&A) und Turnaround (Restrukturierung und Sanierung). 1999 gegründet, wuchs die Concentro Management AG zu einer Beratungsgesellschaft mit vier Standorten in Nürnberg, München, Leipzig und Stuttgart heran. Vier Vorstände, über 30 Mitarbeiter, ein breites Expertennetzwerk sowie in vielen Projekten bewährte Tools garantieren einen professionellen Projektablauf.

Seit 2006 hat Concentro mehr als 259 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abgeschlossen.

Unser Fokus liegt auf

- Corporate Finance
- Restrukturierungen
- Unternehmensentwicklung

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

Mehr Informationen finden Sie unter: www.concentro.de

Referenz-Transaktionen:

- Verkauf von Signet Wohnmöbel GmbH & Co. KG an VR Equitypartner GmbH & Privatinvestor
- Verkauf von IMB Stromversorgungssysteme GmbH an eine Gruppe von Privatinvestoren
- Verkauf von VIPCO GmbH an Stadler Pankow GmbH
- Verkauf von INTENSIO24 GmbH an Linimed Gruppe
- Verkauf von Tool & Plastic Industries Ltd. (Ireland) an Technimark LLC

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

Consus Partner

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	4/12
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Phnom Penh (Kambodscha)

Unternehmensprofil:

Consus Partner ist ein unabhängiges Beratungshaus für M&A und Corporate Finance mit Sitz in Frankfurt am Main und Phnom Penh (Kambodscha). Kernaktivität ist die Beratung von Unternehmen und Finanzinvestoren bei Kauf oder Verkauf von Unternehmensbeteiligungen.

Die Qualität der Vorbereitung hat einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg von M&A-Transaktionen. Wir unterstützen daher gern bereits im Vorwege durch Einführung effizienter Controlling- und Planungssysteme oder einen Carve-Out.

UNTERNEHMENSKAUF- UND VERKAUF (M&A), CARVE-OUTS

Wir begleiten unsere Mandanten exklusiv in allen Aspekten des Unternehmenskaufs und -verkaufs und decken den kompletten Transaktionsprozess ab. Hierbei sind wir oft auch für komplexe Carve-Out-Situationen gefragt. Das Spektrum unserer Mandanten umfasst mittelständische Unternehmen, Private Equity-Fonds, private Investoren sowie börsennotierte Kapitalgesellschaften. Unsere Stärke sind Transaktionen, die ein ausgeprägtes prozesstaktisches Gespür erfordern.

BERATUNG BEI DER EIGEN- UND FREMDKAPITALBESCHAFFUNG

Consus Partner unterstützt bei der Wachstums- oder Investitionsfinanzierung bis hin zu Akquisitionsfinanzierungen. Ob Venture Capital, Fremdkapital oder Mezzanine-Finanzierung, Consus Partner analysiert, strukturiert und bewertet die zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen im Rahmen wettbewerblicher Prozesse unter den Finanzierungsgebern. Als bankenunabhängiger Berater realisieren wir Lösungen zur langfristigen Sicherung der Unternehmensfinanzierung und schaffen Transparenz über alternative Finanzierungsansätze, die den strategischen Bedürfnissen unserer Mandanten optimal Rechnung tragen.

Referenztransaktionen:

Verkauf: CONGIV an ROBUR (DE); GCM, bratwerk und GRG an DPK Deutsche Privatkapital (DE); Noella (Babauba) an Michael Pachleitner Group (AT); di support an ACC (DE) und Kanematsu (JP); Geschäftsbereich der ISS-Gruppe an Klüh (DE); optimise-it an die Ströer Sales Group (DE); CEDS Duradrive an den Private Equity Fonds BPE (DE); Leadec-Gruppe (Triton Fund) – Sparte Engineering Services für Schienenfahrzeug- und Motorradentwicklung an die Hörmann Holding (DE); Triumph-Gruppe – Dorina an Hop-Lun (HK)

Kauf: DPK Deutsche Privatkapital beim Kauf von Wurstteufel (DE); Veolia Umweltservice beim Kauf der EUROLOGISTIK-Gruppe (DE); ISS-Gruppe beim Kauf der PL2 PLURALIS Planungsgesellschaft mbH (DE)

Corporate Finance: GML – Abschluss eines langfristigen Darlehensvertrages mit der KfW IPEX-Bank zur Erneuerung zweier Kessel (DE)

Sonstiges: ISS-Gruppe beim Abschluss eines mehrjährigen Vertrages zur Erbringung von Integrated Facility Services für den Deutsche Telekom-Konzern in Deutschland (DE)

Consus GmbH & Co. KG | M&A ADVISORS

Postanschrift: Stephanstraße 5, D-60313 Frankfurt am Main

Tel: +49 (0)69 7191448-0, Fax: +49 (0)69 7191448-99

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

Geschäftsleitung: Rüdiger Fajen, Jörg Mayer



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 Produktleistungen für mittelständische und öffentliche Kunden an:

- Unternehmensakquisitionen
- Management Buy-Outs/-Ins
- Leveraged Buy-Outs
- Nachfolgeregelungen
- Neuordnungen der Gesellschafterstruktur
- Start Ups / Venture Capital
- Bilanzstrukturoptimierungen
- Unternehmensbewertungen
- Unternehmensausrichtungen
- Spezialfinanzierungen
- Sondersituationen
- Distressed M&A

Die Beratungsleistungen erstrecken sich über alle Unternehmensphasen: Von der organischen Wachstumsphase über die Unternehmensexpansion bis hin zur Unternehmensnachfolge, Neuordnung der Gesellschafterstruktur und Sondersituationen wie Distressed M&A.

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 Kapitalmarktkompetenz 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



BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Branche:	Audit, Tax, Advisory, IT
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	10 Managing Partner / 80 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • DÜSSELDORF • BERLIN

Unternehmensprofil:

Crowe BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 3 Standorten in Deutschland. Rund 80 Mitarbeiter – Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Unternehmens- und IT-Berater – bieten Ihnen einen interdisziplinären Beratungsansatz auf höchstem Niveau. Hochqualifizierte Spezialisten betreuen Unternehmen aller Branchen der deutschen Wirtschaft, Institutionen des öffentlichen Sektors sowie vermögende Privatpersonen individuell und mit maßgeschneiderten Lösungen. Crowe BPG ist seit Juli 2020 Mitglied von Crowe Global.

Crowe Global ist ein weltweit agierendes Netzwerk von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern mit über 200 Mitgliedsfirmen und über 42.000 Mitarbeitern in 130 Ländern. Durch die Mitgliedschaft bei Crowe Global stehen Crowe BPG Experten in allen bedeutenden Ländern der Welt als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Crowe Global belegt weltweit Rang 8 der unabhängigen Prüfungs- und Beratungsunternehmen. Crowe BPG nutzt die Mitgliedschaft bei Crowe Global, um für ihre Mandanten eine grenzüberschreitende Begleitung auf hohem Niveau sicherzustellen. Crowe BPG kann jederzeit auf ihre internationalen Partner in den verschiedenen Ländern zurückgreifen und ihren Mandanten damit zügig und kompetent die optimale Betreuung zukommen lassen. Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bietet Crowe BPG Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen hat Crowe BPG ihre Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Das Advisory Team von Crowe BPG 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)

Crowe

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.crowe-bpg.de>, E-Mail: hoffmann@crowe-bpg.de, wenzel@crowe-bpg.de

Ansprechpartner:

WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)



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 (330.000 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:

- Reimer Rechtsanwälte beim Verkauf von First Wise Media und der Jöllenbeck GmbH
- Schultze & Braun Rechtsanwaltskanzlei beim Verkauf von ATP Auto-Teile-Pöllath
- die Eigentümer von MDT technologies beim Verkauf an IK Investment Partners
- Wüstenrot & Württembergische AG beim Verkauf von ihren tschechischen Tochtergesellschaften Wüstenrot stavebni sporitelna, a.s. und Wüstenrot hypotecni banka, a.s.
- die Eigentümer von rlc packaging group beim Verkauf an AR Packaging Group
- Toyoda Gosei beim Verkauf von Meteor GmbH
- PostNL beim Verkauf von Postcon Deutschland

Buyside M&A Advisor für:

- Jenoptik beim Kauf von Trioptics
 - Komori beim Kauf der MBO Gruppe
 - Carl Zeiss beim Kauf von GOM
 - Kasai Kogyo beim Kauf des Werks Wolfsburg-Hattorf von Roechling Germany
 - Mitsubishi Heavy Industries und Primetals Technologies beim Kauf von ABP Induction
-

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)
- Götz Grundmann (gogrundmann@deloitte.de)
- Reiner Schwenk (rschwenk@deloitte.de)
- Claudius Thiel (cthiel@deloitte.de)
- Philipp Gebhard (pgebhard@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:	6
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, Teil der DMF Group/Frankfurt, ist seit vielen Jahren als Beratungsunternehmen ein verlässlicher Ratgeber in allen Fragen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisition) und die Finanzierung von Unternehmen (Corporate Finance). Sie ist Partner des weltweit ältesten M&A Beratungsnetzwerkes Corporate Finance Associates, das global über 40 Niederlassungen verfügt.

Die 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

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:

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

Ebner Stolz

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

Ansprechpartner:

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

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

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

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

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

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 gesamten Transaktionsprozess und stellt somit nachhaltig den angestrebten Transaktionserfolg sicher.

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**
- Organisation 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:

- HOCHTIEF Hamburg GmbH | Hochbau, Hamburg
- Digimondo GmbH | Internet-Dienstleister, Hamburg
- SNT Deutschland AG | Contact-Center-Dienstleister, Hessen
- T-Systems DDM GmbH | Informations- und Kommunikationstechnik, Baden-Württemberg
- rcDDM GmbH | Informations- und Kommunikationstechnik, Baden-Württemberg
- 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
- Bayard Mediengruppe („leben & erziehen“), Bayern
- Georg Landgrebe | Handwerksbetrieb, Niedersachsen
- Bishop-Productions | Bewegtbild-Produktion, Hamburg

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:	500
Standorte:	Birmingham · Frankfurt/Main · Fukuoka · Ho-Chi-Minh-Stadt · Kyoto · Lausanne · Leeds · London · Mailand · Manchester · Mumbai · München · Nagoya · Neu Delhi · New York · Osaka · Paris · San Francisco · Schanghai · Singapur · Stockholm · Taipeh · Tel Aviv · Tokio · Zürich

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 25 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 Waterland Private Equity am IT-Systemanbieter netgo (Beratung von Waterland)
- Beteiligung von Russmedia Equity Partners an bergfex, Europas größter Tourismusplattform für Outdoor-Aktivitäten in der Alpin-Region (Beratung von bergfex)
- Beteiligung von NorthEdge Capital an der Catalis Group (Beratung von NorthEdge Capital)
- Beteiligung von Livingbridge am Cyber-Security-Software-Provider TitanHQ (Beratung von Livingbridge)
- Beteiligung von Ardian an Swissbit, einem führenden Hersteller von sicheren, hochwertigen Speicher- und Embedded Internet of Things-Lösungen (Beratung von Swissbit)
- Verkauf der WEKA Gruppe, eine führenden Mediengruppe für Fachinformationen sowie Fort- und Weiterbildungen, an Paragon Partners (Beratung der WEKA Gruppe)
- Verkauf von ControlExpert, einem Marktführer im Bereich der KI-gestützten Kfz-Schadesbearbeitung, durch General Atlantic an Allianz (Beratung von General Atlantic)
- Verkauf von fos4X, einem Innovator im Bereich faseroptische Sensortechnologie, an den dänischen Windustrie-Spezialisten PolyTech (Beratung von fos4X)

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

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: 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. Die regelmäßig erscheinenden M&A-Berichte analysieren Transaktionen, Trends und Aktivitäten in den genannten Technologie-Sektoren: www.hampletonpartners.com/de/reports

Ausgewählte Referenztransaktionen:

- Verkauf von ComAround an BMC (Wissensmanagement & digitale Self-Service-SaaS-Lösungen)
 - Strategisches Investment von GRO Capital in Queue-it (Virtuelle Warteräume)
 - Verkauf von FAST LTA an Afinum (Archivierungs- und Backup-Lösungen)
 - Verkauf von Simi an ZF Friedrichshafen (Augmented Computer Vision)
 - Verkauf von 2getthere an ZF Friedrichshafen (Autonomes Fahren)
 - Verkauf von VI-Grade an Spectris (Vehicle Simulation)
 - Verkauf von CPU 24|7 an 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)
-

Hampleton Partners

Frankfurt am Main

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

San Francisco

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

London

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

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 begleitet Verkäufer und Käufer bei Unternehmenstransaktionen. Es werden vorbereitende, konzeptionelle und durchführende Maßnahmen in Kauf- und Verkaufsprozessen durchgeführt.

Weitherhin begleitet HESELER M&A Unternehmen bei Kapitalausstattungen in allen Unternehmensphasen (Equity und Debt). Startups mit Traction und ersten Umsätzen werden beim Funding ab der späten Seed-Phase unterstützt.

Bei Bedarf erstellt HESELER M&A Unternehmensbewertungen, Expertengutachten und Wirtschaftlichkeitsanalysen.

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 Gesellschafter von Unternehmen, mittelständische Unternehmen bzw. Unternehmer, Konzerngesellschaften, börsennotierte Gesellschaften Finanzinvestoren aller Größenordnungen und Ausprägungen, Family Offices, Erbengemeinschaften, Privatinvestoren und MBI/MBO-Aspiranten.

Inzwischen initiiert und begleitet HESELER Mergers & Acquisitions nationale und grenzüberschreitende Transaktionen in nahezu allen Sektoren.

Leistungsmerkmale:

- Initiierung und Begleitung nationaler und internationaler Unternehmenstransaktionen (Buy Side und Sell Side) sowie die Einleitung von Eigenkapitalausstattungen und Fremdkapital-Finanzierungen.
- Unternehmenskauf: Stand Alone, Add On, Buy and Build, MBI / MBO, Joint Venture, Lead-/Co-Investoren, Bewertung, Preisfindung, Verhandlung
- Deal Sourcing projektweise oder permanent
- Unternehmensverkauf: Nachfolgeregelung, Exit, Anteilsverkauf, Umbruchsituation, Sondersituation, Spin Off, Carve Out, Bewertung, Preisfindung, Verhandlung
- Unternehmensfinanzierung: Kapitalausstattungen durch Investorenzuführung in allen Unternehmensphasen
- Unternehmensphasen: Early Stage, Later Stage, Growth/Expansion, Turnaround, Distressed
- Regionen: D/A/CH und Cross-Border-Deals weltweit (internationales Netzwerk)

HESELER Mergers & Acquisitions

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

Management/Inhaber: Frederik L. Heseler



Branche:	M&A-Beratung/Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	20
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: Healthcare, 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) Corporate 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.de

Geschäftsführer:

Torben Seikowsky



Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Teamgröße:	20 (Berlin), 80 (weltweit)
Standorte:	Berlin (HQ), Shanghai, Mumbai, Bengaluru, New York City, Oslo, Istanbul, Tunis
Industrie-Fokus:	Internet und Technologie (insb. Adtech, AI/ML/Data, Blockchain, CleanTech, Content und Media, E-Health und Food, eMobility, Fin- und Insurtech, Gaming, IoT und Industrial Tech, Marketplaces, SaaS/MaaS/PaaS/DaaS, Smart Cities und Sport & Leisure)
Transaktionsgröße:	€ 20 Mio. - € 500 Mio.
Services:	(1) M&A, (2) Finanzierung, (3) Principal Investments

Unternehmensprofil:

IEG – Investment Banking Group ist eine der führenden, weltweit unabhängigen Investment Banking Boutiquen mit Fokus auf Mergers & Acquisitions, Finanzierungen & Principal Investments für Internet, Technologie & Services. IEG ist lokal in den wichtigsten internationalen Wachstumsregionen und/oder Schwellenländern präsent und ein einzigartiger, einflussreicher und vertrauenswürdiger Partner für Wachstumsunternehmen und größere, internationale Unternehmen. Die 1999 gegründete IEG hat bisher über 180 erfolgreiche Transaktionen mit rund 80 Technologie-Investmentbankern durchgeführt. Ausführliche Informationen über den IEG - Deal Track Record finden Sie unter: www.ieg-banking.com/deals.

Referenz-Transaktionen:

- Blendle (Verkauf an Cafeyn)
 - commehr & workbees (Verkauf an netgo & Waterland PE)
 - brother Group China (Kauf von Lanxess Chlorchemiegeschäft Südafrika)
 - Neodigital (Investition von ALSTIN Capital & Deutsche Rück)
 - Deutsche Bahn (Finanzierungsrunde von CleverShuttle)
 - Barzahlen.de/Cash Payment Solutions (Wachstumsfinanzierung)
 - DoctorBox (Finanzierung mit NOVENTI Group)
 - Deutsche Post (Verkauf von SIMSme an Brabblers AG)
 - TNW (Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an Financial Times)
 - Scout24 (Verkauf von classmarkets an kimeta), Mynewsdesk (Kauf von mention)
 - Plugsurfing (Verkauf an Fortum)
 - Würth Elektronik (Kauf von IQD)
 - TrustYou (Verkauf an Recruit)
 - figo (Series B, u.a. DB1 Ventures, Deutsche Börse Gruppe)
-

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: berlin@ieg-banking.com

Ansprechpartner:

Stefan C. Heilmann, Managing Director

Mirko Heide, Managing Director

IMAP

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1973
Geschäftsvolumen:	ca. 200 Transaktionen jährlich mit rd. 13 Mrd. US-\$ Transaktionsvolumen - weltweit über 450 Professionals in 43 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 Akquisitionen für Familienunternehmen oder Konzerne fokussiert. Daneben werden Kunden bei der Strukturierung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen im Zuge von Wachstumsprojekten oder Akquisitionen beraten. Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt mit über 80% 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 43 Ländern. Über 450 international agierende Berater führen jährlich mehr als 200 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von rund 13 Milliarden USD erfolgreich durch, davon in den letzten Jahren zwischen 20-25 Transaktionen p.a. in Deutschland mit einem Team von ca. 40 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:

siehe Website: www.imap.de

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, Ruta Hildebrand, Michael Knoll, Marco Strogusch, Dr. Burkhard Weber, Andreas Widholz

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, Augsburgs 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 STEIN Automation GmbH & Co. KG, Villingen-Schwenningen
 - Verkauf Multi-Service-Gummersbach GmbH, Gummersbach
 - Verkauf Dahl Automation GmbH, Meinerzhagen
 - Kauf Dahlhausen Medizintechnik GmbH, Köln
-

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, IPSEN LOGISTICS, DKV MOBILITY SERVICES HOLDING GmbH + Co. KG, opta data Abrechnungs GmbH, W&H Dentalwerk Bürmoos 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

Management:

Heiko Backmann, Dr. Elmar Jakob



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, Rainer Stackmann, Injune Jo u.a.



Branche: Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr: 2016
Headquarters: München

Unternehmensprofil:

Als eine der wesentlichen Business Units der Kloepfel Group hat sich Kloepfel Corporate Finance auf den Bereich Unternehmenstransaktionen und -finanzierungen spezialisiert. Unser Fokus liegt dabei auf Mergers & Acquisitions im Small- und Mid Cap Segment. Wir beraten und unterstützen nationale und internationale Unternehmen bei ihren Transaktionsbelangen, sowohl verkauf- als auch kaufseitig. Damit im Zusammenhang stehende Finanzierungserfordernisse sind ebenfalls Schwerpunkt unserer Dienstleistung.

Kloepfel Corporate Finance ist im Zuge eines Zusammenschlusses von M&A Spezialisten einer der größten internationalen M&A Advisory Groups gegründet worden. Als partnerschaftlich geführtes Unternehmen sind wir unabhängig von Banken. Unsere M&A Berater weisen eine Vielzahl an nationalen und internationalen erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen auf.

Durch den Zugriff auf über 200 in-house Industrieexperten in den unterschiedlichsten Branchen erzielen wir kontinuierlich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil. Kloepfel Corporate Finance überzeugt durch Branchenexpertise auf höchstem Niveau und schafft somit ein einzigartiges Verständnis für seinen Mandanten und daraus resultierende Mehrwerte für den Transaktionsprozess und seine etwaige Finanzierung.

Unsere Mandanten sind vornehmlich mittelständische Unternehmen und Konzerneinheiten mit einem Umsatz zwischen 20-500 Mio. €. In der Regel mandatieren uns inhaber- und familiengeführte Unternehmen sowie Private Equity Fonds, Family Offices und Industrieholdings.

Referenzen von Kloepfel Corporate Finance (aktueller Auszug):

- Beratung der Gesellschafter der DITTRICH+CO, einem führenden Spezialanbieter für Werkzeugbau und Spritzgussteile, beim Verkauf einer signifikanten Minderheitsbeteiligung im Rahmen eines Owner Buy-Outs und MBOs an die VR Equitypartner
- Exklusiver IPO-Berater von VIA optronics GmbH (Display & Sensortechnologie) für den Börsengang an die NYSE in New York
- Veräußerung einer maßgeblichen Minderheit der Brunnig Gruppe (Holzindustrie) an CIC & Pesca Equity
- Exklusive Beratung der Aktionäre der MULTIMON-Gruppe (Brandschutz) beim Verkauf von wesentlichen Anteilen an die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG)
- Verkauf der baramundi software AG an die WITTENSTEIN SE
- Finanzierungslösung für die Kaltenbach Unternehmensgruppe (Maschinenbau) durch die Zobel Values AG
- Verkauf VIA optronics GmbH an den börsennotierten Investor Integrated Micro-Electronics Inc. (IMI), Teil des Ayala Konzerns
- Exklusiver Berater für die Gesellschafter von VIA optronics GmbH bei der Privatplatzierung von American Depositary Shares an die Corning Research & Development Corporation (Glasproduktion)
- Veräußerung der Geissler Präzisionserzeugnisse GmbH (Feinstanztechnologie) an Hirschmann Automotive GmbH

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Rundfunkplatz 2, 80355 München, Deutschland

E-Mail: info@kloepfel-cf.com

Web: www.kloepfel-cf.com



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/Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1999
Vorstände/Teamgröße:	2 / 65+ in Deutschland und 650+ weltweit
Niederlassungen:	Amsterdam, Bangalore, 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 bietet Lincoln International Corporate Finance-Beratungsdienstleistungen auf internationalem Qualitätsniveau. In den weltweit 22 Büros sind für Lincoln International über 650 M&A-Experten tätig. Im Geschäftsjahr 2019 hat Lincoln International weltweit mehr als 225 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen beraten. In Deutschland ist Lincoln International seit Jahren der führende Berater für Unternehmensverkäufe nach Transaktionsanzahl. Etwa 70% unserer M&A Deals sind grenzüberschreitend.

Der Schwerpunkt unserer Geschäftstätigkeit liegt in der M&A- und in der Finanzierungsberatung. Darüber hinaus beraten wir Mandanten im Zusammenhang mit Kapitalerhöhungen, Unternehmensbewertungen und Joint Ventures. Unsere Kunden sind DAX- und MDAX-Konzerne, größere Familiengesellschaften, Firmeneigentümer, Unternehmer sowie Finanzinvestoren und Family Offices.

Lincoln International fokussiert sich auf die Industriesektoren: Aerospace / Defense, Automobil / Truck, Business Services, Chemie, Konsumgüter / Einzelhandel, Finanzinstitutionen, Healthcare, Industrie, Energie / Infrastruktur, Transport/Logistik, Technologie, Medien & Telekom.

Ausgewählte Referenztransaktionen in 2019 & 2020

- Verkauf Infoniqa Holding (AU) von Elvaston (D) an Warburg Pincus (US)
 - Verkauf ABC Umformtechnik (D) to Fawer Automotive Parts (China)
 - Verkauf Infopark (D) an Bid Equity (D)
 - Verkauf CITYCOMP Service (D) an S&T (AU)
 - Verkauf SABO (D) von John Deere (US) an Mutares (D)
 - Verkauf Willi Elbe (D) an AEQUITA (D)
 - Verkauf CMORE Automotive (D) an Luxoft (CH)
 - Verkauf Schmid Rhyner von Conzzeta (CH) an Altana (D)
 - Verkauf IPEL (BR) an LANXESS (D)
 - Verkauf Ameropa von Deutsche Bahn (D) an Liberta Partners (D)
 - Verkauf C3 von Bionorica (D) an Canopy Growth (CA)
 - Verkauf Omnicare (D) an Equistone (UK)
 - Verkauf Seven Miles Group (D) an Oakley Capital (UK)
 - Verkauf Europäisches Systemhaus-Geschäft von Covestro (D) an H.I.G. Capital (US)
 - Verkauf Kissling (D/CH) an TE Connectivity (US)
-

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 (CFO)



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 unser europaweites und internationales Netzwerk gemeinsam mit Kooperationspartnern erbracht (PL, DE, AT, CH, BE, NL, LUX, FR, IT, SE, DK, SF, RO, KOR, USA).

Die Begleitung der familieninternen Nachfolge deckt www.nachfolgeimunternehmen.de ab.

Seit 2020 ist Dr. Hartmut Schneider Mitglied im Beirat eines branchenführenden mittelständischen Produktionsunternehmens und bereits seit 2013 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. www.ma-strategie.de).

M & A Strategie GmbH

Frauenstr. 11, 89073 Ulm

Tel.: +49 731 1597 9338

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 (Liquiditäts- und Turnaround-Management)
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 DACH-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: Marken, Private Label und Aktionswaren, Luxus, Lifestyle, Beauty inkl. Naturkosmetik, Garten, DIY, Fahrräder, Möbel, Beleuchtung, Verpackungen etc.
- Lebensmittel: Bio, vegan, Convenience Food, Feinkost, Tiefkühlkost, Snacks, Backwaren, Süßwaren, Cerealien, Nahrungsergänzungsmittel, Sportlernahrung, Heimtiernahrung etc.
- Einzelhandel: Parfümerie, Backwaren, Fashion, Bau- und Gartenmärkte, Non-Food-Discount, Drogerie, Biomärkte, Franchise, Warenhäuser, Einkaufs- und Fachmarktzentren etc.
- eCommerce & Omnichannel: Fashion, Berufsbekleidung, Garten & Outdoor, Müsli, Brillen, Sportartikel, Fahrräder, Beleuchtung, Möbel etc.
- Bekleidung & Textilien: nahezu alle Segmente und viele Nischen, vertikale Konzepte etc.
- Großhandel und Installateure: SHK, Elektro etc.
- Gesundheitswesen & MedTech: Zahnärzte, Dentalprodukte und -technik, Augenkliniken, Brillen, Hörgeräte, ambulante (Intensiv-)pflege etc.
- B2B Services: Zeitarbeit, Customer Care, Inkasso, Marktforschung, sonstiges BPO, Brandschutz, Schadensanierung, IT-Services, Lohnherstellung und -abfüllung, Verpackungsentsorgung etc.
- Software (inkl. SaaS): branchenspezifische Software, HR-Management, Business Intelligence, CMS, Dokumenten-Management, ERP etc.
- B2C Services: Autowäsche, Freizeit, Tourismus, Mobilität, Fitnessketten, Systemgastronomie und Out-of-Home, Quick Service, Gemeinschaftsverpflegung, Bildung etc.
- Produzierende Unternehmen: Forstwirtschaft, Holzverarbeitung, Zuliefererprodukte für unsere Kernbranchen, Maschinen für Konsumgüter, Lebensmittel und Verpackungen, Baustoffe, Bedachung und Entwässerung 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
Teamgröße:	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. Schwerpunkte der Beratung:

- Unternehmensverkäufe im Rahmen der Unternehmensnachfolge
- Strategische Such- und Kaufmandate / Akquisitionsstrategien

Zu den Mandanten zählen Inhaber / Gesellschafter mittelständischer Familienunternehmen, größere Unternehmen und Konzerne aus dem In- und Ausland.

MARKUS Partners wurde zum 1. Januar 2005 als partnergeführte Sozietät gegründet. Gesellschafter von MARKUS Partners sind ausschließlich die tätigen Partner. 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:

- Oktober 2020: Branchensoftware
- 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

Geschäftsführer: Bernhard Rittel

MAYLAND AG

- Mergers & Acquisitions -

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner/Teamgröße:	12
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:

AGO AG Kälte-Klimatechnik RheinEnergie, synopsis AG IT Healthcare – iS2 (Bayerische), 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



Branche:	M&A Beratung, Marktwertermittlung, Transaktionsvorbereitung
Gründungsjahr:	2014
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 / über 30 (sonntag Gruppe)
Schwestergesellschaft:	sonntag corporate finance GmbH

Ihre Unternehmensnachfolge in den besten Händen!

Das Nachfolgekantor wurde 2014 als Teil der Sonntag-Firmengruppe gegründet und ist auf die Nachfolgeregelung deutscher Mittelständler spezialisiert. Im Bereich KMU (kleine und mittlere Unternehmen) ist das Unternehmen heimisch und berät seine Mandanten aus den unterschiedlichsten Branchen beim Unternehmensverkauf, Unternehmenskauf und bei der Nachfolgevorbereitung. Mit einem Team aus Experten für Merges & Acquisitions im bonitätsstarken deutschen Mittelstand berät die Gesellschaft ihre Mandanten exklusiv beim Verkauf von Unternehmen.

Zusammen mit der Schwestergesellschaft, sonntag corporate finance, hat das Beratungshaus das anonyme Bieterverfahren entwickelt und wurde für dieses Verfahren bereits mehrfach von der Wirtschaftspresse ausgezeichnet. Die Besonderheit des Prozesses liegt darin, dass die Mandanten innerhalb von nur drei Monaten eine realistische Einschätzung des zu erzielenden Kaufpreises erhalten und das, ohne ihre Identität 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.

Für diese außerordentliche Beratungsqualität wurde das Nachfolgekantor in diesem Jahr sogar mit der Auszeichnung „TOP Consultant“ geehrt.

Nachfolgekantor ist auf Unternehmensverkäufe von einem Transaktionsvolumen von zwei Mio bis zehn Mio. EUR spezialisiert. Ergänzend dazu konzentriert sich ihre Schwestergesellschaft, sonntag corporate finance, auf Unternehmensverkäufe ab einem Transaktionsvolumen von zehn Mio. EUR.

Referenztransaktionen der letzten Monate:

- Verkauf Leipert Maschinenbau GmbH an Gerhard Springmann GmbH
- Verkauf Stolz Fernwärmeservice GmbH an einen Finanzinvestor
- Verkauf Kustan GmbH & Co. KG an Inbatec GmbH
- Verkauf Heil Bedachungs GmbH an AUCTUS Capital Partners AG
- Verkauf Pflege aus einer Hand GmbH an Stationärer und ambulanter Pflegedienst
- Verkauf Pohl Consulting and Associates GmbH an FCG Finnish Consulting Group Ltd.

Nachfolgekantor GmbH

Fröbelstraße 71, 35394 Gießen

Tel. +49-641-944 655 0 / Fax: +49-641-944 655 90

E-Mail: info@nachfolgekantor.de

Web: www.nachfolgekantor.de

Geschäftsführung: Patrick Seip, Julian Will

Oaklins GERMANY

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1953
Anzahl Vorstände/Teamgröße:	2 /30
Niederlassungen:	Hamburg, Frankfurt, Berlin

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 Berlin 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 850 Professionals an 70 Standorten in 45 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 Engineering-Sektor, in der Energiewirtschaft, im Healthcare-Sektor, im Maschinen- und Anlagenbau, in der Immobilienwirtschaft und im Bereich TMT (Technologie, Medien, Telekommunikation).

Beispiele jüngster Transaktionen:

- Die Gesellschafter der ESE Engineering und Software-Entwicklung GmbH haben 100 % ihrer Gesellschaftsanteile an die DB Engineering & Consulting GmbH verkauft.
- Die drei Gründer der Listan GmbH, mit der Marke „be quiet!“ ein Hersteller von hochqualitativen PC-Komponenten, haben die Mehrheit ihrer Anteile an den Münchner Finanzinvestor Afinum veräußert.
- 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 Privataktionäre der Spindel- und Lagerungstechnik Fraureuth GmbH (SLF) haben das Unternehmen an Avedon Capital 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 34914157

Büro Frankfurt: Guiollettstraße 48 · 60325 Frankfurt/M. · Tel: +49 (0)69 50502911

Büro Berlin: Lennéstrasse 1 · 10785 Berlin · Tel: +49 (0)30 23082828

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

Vorstand: Dr. Florian von Alten • Jan P. Hatje

Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. jur. Torsten Angermann FRICS



Branche:	Digitale Strategie- und Managementberatung, Digital Transaction Advisory (Commercial DD, Digital DD, Technical DD, Vendor DD, Pre DD), Equity Story Design, Digital Growth Strategy, Digital Execution
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner:	4 Partner
Niederlassungen:	München und Hamburg

Unternehmensprofil:

OMMAX ist eine europäische Digitalberatung mit Fokus auf nachhaltige digitale Wertschöpfung. Zum weltweiten Kundenportfolio gehören mittelständische Unternehmen, Konzerne und mehr als 50 Investment-Firmen. Das OMMAX-Team besteht aus über +120 digitalen Experten und Expertinnen aus aller Welt, die bereits in über 600 Projekten Kunden mit Transaktionsberatungen, digitalen Wachstumsstrategien und digitaler Umsetzung zur Wertsteigerung der Unternehmen beigetragen haben. Dies macht OMMAX zu einem Vorreiter für holistische datengetriebene Strategieberatung und die Implementierung digitaler Lösungen.

Als erfahrener Partner im Bereich Commercial/Digital/Technical Due Diligence identifiziert, analysiert und bewertet OMMAX Targets und deren Potential sowie Möglichkeiten zur kurzfristigen Performance-Steigerung. Durch die kombinierten Fähigkeiten in digitaler Strategie, operativer Umsetzung, Technologie, digital Sales und digital Marketing verfügt OMMAX über die entsprechende Inhouse-Expertise um der Komplexität von M&A-Transaktionen (CDD, DDD, TDD, VDD & Pre DD) aus einem Guss zu begegnen.

Gleichzeitig arbeitet OMMAX mit namhaften Portfolio-Unternehmen bekannter Investoren zusammen, bspw. mit Waterlogic (Castik Capital), CWS (Haniel), Transporeon & MediFox (Hg Capital) sowie Sunweb (Triton). OMMAX begleitet seine Kunden entlang der gesamten digitalen Value Creation Journey inklusive der Entwicklung maßgeschneiderter Wachstumstrategien und deren Umsetzung. Hierbei setzt OMMAX einen besonderen Fokus auf datengetriebene Wertschöpfung zur Optimierung des ROIs. Durch die Kombination von Transaktionsberatung, digitaler Strategie sowie die entsprechende Umsetzung hat OMMAX eine einzigartige Stellung im Markt, die Investoren und deren Portfolio-Unternehmen nachhaltige End-to-End Success Stories ermöglicht.

Ausgewählte erfolgreiche Transaktionen der letzten 12 Monate:

OMMAX Due Diligences im Rahmen der folgenden Transaktionen:

- Erwerb von Roompot durch KKR (2020)
- Erwerb von Emma – The Sleep Company durch Haniel (2020)
- Erwerb von IAFSTORE durch L Catterton (2020)
- Erwerb der Team Internet AG durch CentralNic (2020)
- Erwerb von Clubhouse Golf durch Afinum (2020)
- Erwerb von Planet Sports durch Invision (2020)
- Erwerb von A-Z GartenHaus durch 3i Group (2020)

OMMAX GmbH

Friedrichstraße 22, D-80801 München

Tel.: +49 (0) 89 44148600

Internet: www.ommax-digital.com, E-Mail: s.sambol@ommax.com

Partner: Toni Stork, Christiane Jauch, Dr. Stefan Sambol, Dr. Anja Konhäuser

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 und Corporate Finance Beratung
Background:	2001 – Gründung von Proventis GmbH / 2011 – Proventis Partners wächst auf 3 Büros / 2018 – Eröffnung des Kölner Büros / 2019 – Eintritt in Mergers Alliance mit global über 200 Professionals bei 17 Mitgliedern an 35 Standorten
Team:	30 Professionals, 7 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 profunden 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 17 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 & 2020

- Verkauf der Golf Versand Hannover (all4golf) an Afinum
 - Verkauf der Vacation Rental Vermittlers Fincallorca Gruppe an die Platinum-backed Awaze Group
 - Kauf der Rollstuhlhersteller Meyra Gruppe und Alu Rehab durch H.I.G. Europe
 - Verkauf des Gurit Automotive Composite Geschäfts an Carbopress
 - Verkauf des 3D Druck Unternehmens German RepRap an die Inhaber der Arburg GmbH & Co. KG
 - Kauf des Sportmarketing Unternehmens Lagardère Sports durch H.I.G. Europe
 - Verkauf des Software-Entwicklers PIXEL Group an Ingenics AG
 - Verkauf des Fachverlags BL Verlag an Galledia
-

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, Dr. Uwe Nickel, Andreas Piechotta, Dr. Axel Deich, Axel Steffen, Moritz von Laffert



RESTRUKTURIERUNGS PARTNER

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

Unternehmensprofil:

Die Restrukturierungspartner sind die Experten für Restrukturierung. Mit einem Team aus 30 Experten begleitet das Beratungsunternehmen Unternehmen in der Krise und meistert gemeinsam mit ihnen den schwierigen Weg in eine gesicherte Zukunft. Dabei können die Restrukturierungspartner auf ihre Erfahrung aus mehr als 1.500 Beratungsmandaten zurückgreifen und gehören damit zu den Großen der Branche. Die Kernkompetenzen liegen in den Bereichen: Sanierungskonzepte und Umsetzung, Corporate Finance, Eigenverwaltung und Schutzschirm sowie operatives Management.

Im Bereich Corporate Finance 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:

- AMBAU
- DION Global Solutions GmbH
- GETI WILBA
- Intersport Voswinkel
- PPS. Imaging Gruppe
- Spiekermann GmbH Consulting Engineers
- Unser Heimatbäcker GmbH (Lila Bäcker)

Restrukturierungspartner

Düsseldorfer Straße 38, 10707 Berlin, Tel.: +49 30 206437-200
 Berliner Allee 44, 40212 Düsseldorf
 Goldsteinstraße 114, 60528 Frankfurt am Main
 Willy-Brandt-Str. 55, 20457 Hamburg
 Königstraße 27, 70173 Stuttgart

Weitere Informationen: www.restrukturierungspartner.com

Geschäftsführung:

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



Branche:	Wirtschaftsprüfung Steuer-, Transaktions- und Rechtsberatung Risiko- und Sanierungsmanagement
Gründungsjahr:	1964
Mitarbeiter:	mehr als 200 Berufsträger, davon über 60 Partner
Niederlassungen:	16 Standorte bundesweit: Bamberg, Berlin, Bremen, Chemnitz, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Koblenz, Köln, Krefeld, Landshut, Mannheim, 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 16 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



SANCOVIA

Corporate Finance

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2012
Partner Teamgröße:	7 / 23
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt am Main, Ravensburg, Zürich

Unternehmensprofil:

Sancovia Corporate Finance ist mit nahezu 100 erfolgreichen Transaktionen in den letzten 8 Jahren eine der führenden, eigentümergeführten Mittelstands- und Nachfolgeberatungen in der DACH Region mit Standorten in Düsseldorf, Frankfurt am Main, Ravensburg und in Zürich. Die sieben Partner der Sancovia verfügen über umfassendes M&A-Know-How basierend auf langjährigen Erfahrungen als Big4 Berater, Mid-Cap M&A Berater, CEO und CFO in mittelständischen Unternehmen und als Unternehmer.

Nachfolgeberatung/M&A: Wir kennen und verstehen die individuellen Bedürfnisse der Unternehmen und Unternehmer und die Einzigartigkeit jeder Unternehmenstransaktion, sowie die emotionalen und rechtlichen Herausforderungen. Wir bleiben als Partner an der Seite unserer Mandanten, bis der gewünschte Erfolg erreicht ist.

Buy&Build: Um die spezifischen Investitionsstrategien von Investoren zeitsparend und effizient zu unterstützen, bieten wir eine exklusive und branchenfokussierte Beratung zur gezielten Suche und Erstansprache von potenziellen Investments. Ebenso unterstützen wir unsere Mandanten bei Buy-&-Build-Strategien für bereits bestehende Portfoliounternehmen. Unser Team zeichnet sich durch hohe Effizienz, Einsparung von Zeit und Kosten, und Schaffung von Exklusivitätssituationen aus.

Transaction Services: Mit unserer Big4 Expertise setzen wir Ihre FDD sehr effizient, professionell und schnell um, welches die zahlreichen Folgemandate unserer Kunden unterstreichen. Kernanalysen wie normalisierte Ergebnisse, CashFlows, Net Debt, durchschnittliches Working Capital und Plausibilisierung von Businessplänen sind für uns selbstverständlich. Zudem unterstützen wir unsere Mandanten mit dedicated Partner Approach, die gewonnenen Erkenntnisse in ein Modell und das SPA einzubauen sowie bei der Suche nach Lösungsfindungen im Rahmen der geplanten Transaktion.

Industrie-Fokus:

Business Services, Healthcare Services, IT Services, E-Commerce

Transaktionsgröße:

5 Mio EUR – 150 Mio EUR

Reference Deals: www.sancovia.com

Sancovia Corporate Finance AG

Wolleraustrasse 41b |

8807 Freienbach SZ | Schweiz

Telefon +41 44 533 06 50

Web: www.sancovia.com

Founder & Managing Partner: Michael Rolf



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.

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.
- (7) Distressed M&A: Begleitung von Unternehmensverkauf sowie Unternehmenskauf in Sondersituationen ein auf Basis unseres umfassenden Netzwerkes zu Käufern und Investoren sowie unseres langjährig erprobten und gut strukturierten (auch stark IT-gestützten) M&A-Prozesses, der schnelles Agieren und Erreichen von Ergebnissen ermöglicht.

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, Personaldienstleistung 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

SIMON ♦ KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1985
Anzahl Partner/Teamgröße:	>130 / >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, Oslo, 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 40 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.comManagement/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:	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, China, 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 22059-133, www.SMBConsultants.de, 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)
Schwestergesellschaft:	Nachfolgekonto 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 des anonymen Bieterverfahrens spezialisiert, mit dem der Kaufpreis am Markt ermittelt wird, 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 hat es in diesem Jahr außerdem geschafft gleich zweimal ausgezeichnet zu werden. Das Unternehmen wurde unter anderem für seine Beraterqualität als TOP Consultant ausgezeichnet und konnte sich gleichzeitig den Titel als eines der 100 innovativsten Unternehmen in ganz Deutschland sichern.

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 Nachfolgekonto 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 der letzten Monate:

- 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
- Verkauf Businesswings Luftfahrtunternehmen GmbH an Sovereign Speed GmbH

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:

Patrick Seip, Julian Will



Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2018
Anzahl Partner/Teamgröße:	10
Niederlassung:	München

Unternehmensprofil:

In München angesiedelt ist Telescope eine datengestützte Transaktions- und Innovationsstrategieberatung mit Fokus auf Small-to-Mid-Cap Transaktionen sowie Venture/Start-up Akquisitionen.

Durch ein sich stetig wandelndes Umfeld, ist ein tiefgehendes Marktverständnis, welches nicht nur auf Erfahrungen einzelner Akteure aus der Vergangenheit basiert, sondern sich vielmehr auf eine valide und aktuelle Datenbasis stützt, für die Bewertung von Investitions- und Wachstumsentscheidungen von elementarer Bedeutung.

Durch die 360° Perspektive sowie dem stark hypothesebasierten und datengetriebenen Beratungsansatz liefert Telescope seinen Private Equity und Corporate Kunden fundierte Entscheidungsgrundlagen und agiert dabei als Partner auf Augenhöhe. Die Aufteilung des Serviceportfolios in Transaction Advisory, Innovation & Strategy und Restructuring & Growth ermöglicht es Telescope dabei, seine Kunden vom Kauf über die Haltdauer bis zum Exit zu begleiten.

Services:

- **Transaction Advisory:**
 - Target Screening
 - Pre-DD Assessments
 - Commercial Due Diligence
 - Buy-and-Build-Support
- **Innovation & Strategy:**
 - Strategy Development & Planning
 - Innovation Strategy & Finance
 - Company Building
 - Start-Up Due Diligence
- **Restructuring & Growth:**
 - Business Model Review
 - Restructuring & Debt Advisory
 - Vendor Support

Referenztransaktionen (Auswahl):

- Commercial Due Diligence Services für FSN Capital im Rahmen der Akquisition der iMPREG Group
- Commercial Due Diligence Services für FSN Capital im Rahmen der Akquisition der MHP Solution Group

Weitere Informationen finden Sie unter: www.telescope-advisory.com

Telescope Advisory Partners GmbH

Erika-Mann-Straße 53 • 80636 München

Telefon +49 89 242 111 13

E-Mail: info@telescope-advisory.com • Web: www.telescope-advisory.com

Management/Senior Manager: Simon Fischer, Ludwig Preller, Julia Scharrer

Transfer Partners

Mergers & Acquisitions | Corporate Finance | Strategy

Branche:	Mergers & Acquisitions Corporate Finance Strategy
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	20
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil:

Die Transfer Partners Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Düsseldorf ist eine Unternehmensberatung für den deutschen und europäischen Mittelstand. Unser Fokus liegt dabei im Bereich Corporate Finance, vor allem Mergers & Acquisitions aber auch in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Darüber hinaus befassen wir uns mit der strategischen Unternehmensentwicklung. Seit rund zwanzig Jahren betreuen wir Unternehmer, Familienunternehmen und Konzerne ebenso wie Finanzinvestoren. Dabei gehören etablierte Unternehmen ebenso wie junge Start-Ups, die mit neuen innovativen Ideen in den Markt drängen, zu unserem Kundenportfolio. Unsere Stärke liegt in der Erarbeitung maßgeschneiderter individueller Lösungsansätze für die komplexen Aufgabenstellungen, welche die Corporate Finance- und Steuerberatung sowie die Wirtschaftsprüfung mit sich bringt.

Wir greifen dabei sowohl auf ein weltweites Netzwerk als auch auf unseren persönlichen Zugang zu strategischen Investoren, Beteiligungsgesellschaften sowie den führenden Geschäftsbanken zurück. Die herausragenden Merkmale, mit denen wir uns ausschließlich den Interessen unserer Mandanten verpflichten, sind Kontinuität, Innovationskraft und die Kompetenz durch jahrelange Transaktionserfahrung.

Referenztransaktionen:

Mit über 250 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen gehört Transfer Partners zu den führenden Corporate Finance Beratungen für Transaktionsvolumen von EUR 5 Mio. bis EUR 150 Mio. Zu den jüngsten Transaktionen zählen u.a. die Veräußerung der B plus L Gruppe mit Sitz Dresden an die Deutsche Private Equity (DPE), die Übernahme der Matricel GmbH durch Nobel Biocare (Teil der Envista Holdings (NYSE: NVST)), die Beratung der Freytag & Petersen GmbH & Co. KG bei der Übernahme der Mehrheitsanteile an der Wagener Verpackung GmbH sowie die Übernahme der Reifen Baierlacher KG durch unseren Mandanten Goodyear Tire & Rubber Company.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://transfer-partners.de/deals>

Transfer Partners Unternehmensgruppe

Ursulinengasse 1, D-40213 Düsseldorf

Tel.: +49 (0) 211 506689-0, Fax: +49 (0) 211 506689-15

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

Management/Partner:

Axel Neurath, Thomas Laible, Andreas Jaeger, Henning von Poser



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

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 140 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 langfristigen 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:	Technologie- und Managementberatung
Gründungsjahr:	2007
Mitarbeiterzahl:	>250
Niederlassungen:	Hamburg, Düsseldorf, Wiesbaden, Stuttgart, München Barcelona (Spanien), Detroit (USA), Manila (Philippinen)

Unternehmensprofil:

INVENSITY ist eine Technologie- und Managementberatung mit internationaler Ausrichtung. Die Beratung betreibt Büros in Hamburg, Düsseldorf, Wiesbaden, Stuttgart, München, Detroit (USA), Barcelona (Spanien) und Manila (Philippinen). 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 (Elektronik, IT/Security, Automotive, 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 Due Diligence bei Erwerb der Palas GmbH (Feinstaubmessgeräte) durch Brockhaus Capital Management AG
- Commercial / Technical Due Diligence bei Erwerb der ATX Hardware GmbH (Prüftechnik Elektronik) Harald Quandt Industriebeteiligungen GmbH (HQIB)
- Technical Due Diligence bei Erwerb der Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG (Clean Tech) durch Nord Holding
- Commercial / Technical Due Diligence bei Erwerb der LocaFox GmbH (Software-as-a-Service) durch Halder-Portfoliounternehmen Anker Kassensysteme GmbH

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)

Personalberater/Interim-Manager

BOARD_XPERTS

Branche:	Personalberatung, insbesondere Vermittlung von Aufsichtsräten und Beiräten/ Industrieexperten/ MBI-Manager
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 / 4
Bürostandort:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Board Xperts GmbH unterstützt u.a. Private Equity-Häuser und sonstige Finanzinvestoren, 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.

Seit dem 1. Januar 2020 ist die Board Xperts GmbH im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit der Personalberatung Xellent Executive Search verbunden und kann dadurch auf deren Dienstleistungen und Netzwerk ergänzend zugreifen.

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 mehr als 10.000 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, und wird hierbei rein erfolgsabhängig engagiert.

Zudem nutzt eine Vielzahl von PE-Gesellschaft den Wissens- und Erfahrungspool von interim-x.com, um schnell, bequem und kosteneffizient Subject Matter-Experts / Spezialisten für eine spezifische Themenstellung zu finden.

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



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 2.000 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 Industry, Energy, Mobility, Life Science, Retail, Financial Services und Digital Business.
- 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: Projektvakancen, 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, Deutsche Telekom/T-Com/T-Mobile/T-Online, Dräger, DURA Automotive, EON, Fresenius, GEA, Germanischer Lloyd, Gira Giersiepen, Heraeus, Hermes, Landgard, Lavera Naturkosmetik, Microsoft Deutschland, Mobisol, Mölnlycke, Montblanc, Mytoys, Nordex, Parship.de, 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 Communications ab. IWK ist auf Unternehmenskommunikation in den Bereichen Private Equity, Venture Capital, M&A, Unternehmensberatung, Professional Services, Start-ups und mittelständische Unternehmen spezialisiert. Die Agentur verfügt über besondere Expertise in der Kommunikation komplexer, sensibler Themen und pflegt ein großes Netzwerk an Medien- und Wirtschaftsvertretern.

Schwerpunkte:

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

Auszug aktueller Kunden:

Adcuram Group, AlixPartners, ATOS Kliniken, Bayern Kapital, Bregal Unternehmerkapital, Duff & Phelps, Dyphox, Deutscher Vergütungsrat, Equistone Partners Europe, GCA Altium, Gimv, Kincentric, Silverfleet Capital, Spencer Stuart, VR Equitypartner, Waterland Private Equity, wealthpilot.

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**

B · L · L

Braun · Leberfinger · Ludwig · Unger

Steuerberater Rechtsanwalt Wirtschaftsprüfer PartGmbH

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1988
Teamgröße:	55

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
- (3) Steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene: persönliche Begleitung in allen steuerlichen Themenbereichen, Unternehmensgründung/-umstrukturierung, Nachfolgeplanung, Begleitung steuerlicher Außenprüfung
- (4) Rechtsberatung: umfassende Beratung in Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, darunter M&A, Erb- und Familienrecht, Immobilien/Grundvermögen sowie Stiftungen

Referenztransaktionen:

- Zahlreiche nationale und internationale PE-Sponsoren
- Rechtliche Beratung bei Erwerb und Veräußerung verschiedener Gesellschaften, u.a.
 - Beratung Verkäuferseite: Folgende Veräußerungen: Elan GmbH, EDWORK GmbH & Co KG (beide Branche Personaldienstleistung), Lumera Laser an börsennotiertes US-amerikanisches Unternehmen (Branche Technologie, Laser); WMU Weser-Metall-Umformtechnik GmbH & Co. KG an börsennotiertes koreanisches Unternehmen (Branche Automobilindustrie), Rücker Aerospace GmbH (Branche Luftfahrt), Haema AG an börsennotiertes spanisches Unternehmen, W.O.M. World of Medicine GmbH an börsennotiertes US-amerikanisches Unternehmen (beide Branche Medizintechnik)
 - Beratung Käuferseite: Erwerb der BFFT Gruppe Ingolstadt (Branche Automobilindustrie), Erwerb iSILOG GmbH (Branche IT)
- Beratung in- und ausländischer Unternehmen zu gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen, bei M&A- und Private Equity-Transaktionen sowie bei nationalen und internationalen Re- und Umstrukturierungen sowie im Vorfeld von IPOs
- Rechtliche und steuerliche Optimierung diverser vorweggenommener Erbfolgen (schenkungswise Übertragungen von Unternehmen bzw. Unternehmensbeteiligungen)
- Zahlreiche An- und Verkaufs-Due Diligence (hinsichtliche Unternehmen und Immobilien)
- Rechtliche und steuerliche Beratung diverser Immobilientransaktionen (inkl. Share Deals), u.a.
 - Beratung Erwerber/Veräußerer: Diverse Geschäfts- und Wohnhausprojekte in München, Frankfurt, Hamburg und Berlin (Transaktionsaktionswert: ein- bis dreistelliger Millionenbereich)
 - Rechtliche Begleitung Bauträgermaßnahmen, einschließlich Verkauf WEG-Einheiten, bei mehreren Großprojekten in München

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@blmuc.de; Internet: <http://www.blmuc.de>

Management/Partner:

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

BMH BRÄUTIGAM

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2007 (Berlin)
Teamgröße:	25 Anwälte, darunter 10 Partner
Standort:	Berlin

Kanzleiprofil:

Transaktionen sind unsere Spezialität. In kleinen, hoch spezialisierten Teams leisten wir nicht nur Rechtsberatung, sondern übernehmen Verantwortung für das individuelle Geschäft unserer Mandanten. Höchste fachliche Expertise ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, wirtschaftliches Denken und Leidenschaft das Plus, was uns von anderen Kanzleien unterscheidet.

19 Anwältinnen und Anwälte begleiten Mid-Cap- und Immobilientransaktionen für Konzerne, Private-Equity-Gesellschaften und VCs/Startups. Abgerundet wird das Angebot durch die im Gesellschaftsrecht tätigen Notare und die Expertise im Aktienrecht, Steuerrecht und in der Prozessführung.

Unsere erfahrenen Transaktionsspezialisten beraten Private-Equity-Fonds und Investoren (etwa den Mid-Cap-Fonds capiton mit jahrelangem Trackrecord) zu Unternehmenskäufen und –verkäufen und gestalten Verträge auf allen wesentlichen wirtschaftsrechtlichen Gebieten. Wir beraten zu großen Finanzierungen und beantworten kartell- und steuerrechtliche Fragen. Zudem übernehmen wir das Projektmanagement insbesondere bei grenzüberschreitenden Sachverhalten.

Unser erfahrenes Venture Capital Team gehört zu den renommiertesten VC-Praxen Deutschlands: Wir beraten hochkarätige Investoren wie Earlybird und Top-Ten Startups wie Forto. Unser Team liefert schnelle und smarte Lösungen, sei es bei Gründungen und Strukturierungen, Finanzierungsrunden und Convertibles oder internationalen Roll-outs und Exits. Wir beraten zudem zu Optionsprogrammen, IP/IT, Steuerrecht, Datenschutz und Regulierung.

Ausgewählte Referenzen:

- **capiton** | Erwerb **Cedes AG**, Verkauf **Trioptics GmbH** an Jenoptik AG, Erwerb **CNP Gruppe**, Serie E Finanzierungsrunde von **Alphapet Ventures** (erste Venture Capital Transaktion der capiton)
 - **coveris** (Portfolio Sun Capital) | Erwerb **HLB|SFV**
 - **Ventech SA** | Venture Capital Transaktionen in Deutschland
 - **Earlybird** | Fusion **Sennder & Everoad**
 - **SIGNA Innovations** | alle Venture Capital Transaktionen (u.a. **Building Radar**, **OfficeApp**, **Comgy**)
 - **Forto** | Serie B-1 Finanzierungsrunde
-

BMH BRÄUTIGAM

Schlüterstraße 37, 10629 Berlin

Jan-Peter Heyer | Tel: +49 (0) 30 889 19 152 | jan-peter.heyer@bmh-partner.com

Dr. Andrea Reichert-Clauß | Tel: +49 (0) 30 889 19 152 | andrea.reichert-clauss@bmh-partner.com

Dr. Patrick Auerbach | Tel: +49 (0) 30 889 19 153 | patrick.auerbach@bmh-partner.com

www.bmh-partner.com



BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Branche:	Audit, Tax, Advisory, IT
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	10 Managing Partner / 80 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • DÜSSELDORF • BERLIN

Unternehmensprofil:

Crowe BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 3 Standorten in Deutschland. Rund 80 Mitarbeiter – Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Unternehmens- und IT-Berater – bieten Ihnen einen interdisziplinären Beratungsansatz auf höchstem Niveau. Hochqualifizierte Spezialisten betreuen Unternehmen aller Branchen der deutschen Wirtschaft, Institutionen des öffentlichen Sektors sowie vermögende Privatpersonen individuell und mit maßgeschneiderten Lösungen. Crowe BPG ist seit Juli 2020 Mitglied von Crowe Global.

Crowe Global ist ein weltweit agierendes Netzwerk von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern mit über 200 Mitgliedsfirmen und über 42.000 Mitarbeitern in 130 Ländern. Durch die Mitgliedschaft bei Crowe Global stehen Crowe BPG Experten in allen bedeutenden Ländern der Welt als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Crowe Global belegt weltweit Rang 8 der unabhängigen Prüfungs- und Beratungsunternehmen. Crowe BPG nutzt die Mitgliedschaft bei Crowe Global, um für ihre Mandanten eine grenzüberschreitende Begleitung auf hohem Niveau sicherzustellen. Crowe BPG kann jederzeit auf ihre internationalen Partner in den verschiedenen Ländern zurückgreifen und ihren Mandanten damit zügig und kompetent die optimale Betreuung zukommen lassen. Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bietet Crowe BPG Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen hat Crowe BPG ihre Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Das Advisory Team von Crowe BPG 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)

Crowe

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.crowe-bpg.de>, E-Mail: hoffmann@crowe-bpg.de, wenzel@crowe-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 140 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, Heidemarie Zenger, Prof. Dr. Christian Zwirner



Branche: Rechtsanwälte / Steuerberater
Gründungsjahr: seit 2004 in Deutschland
Teamgröße: 240+ Rechtsanwälte in Deutschland und über 5000 weltweit
Standorte: Deutschland: Frankfurt am Main | Hamburg | Köln | München
Weltweit: 90+ Büros in 40+ Ländern

Unternehmensprofil

Als eine der wenigen internationalen Full-Service-Kanzleien bietet DLA Piper an vier deutschen Standorten – Frankfurt am Main, Hamburg, Köln und München – mit mehr als 240 Anwälten erstklassige juristische Beratung. Unser deutsches Private Equity/M&A Team ist mit mehr als 50 Anwälten in das globale DLA Piper Netzwerk eingebettet und verfügt über marktführende Expertise in der häufig grenzüberschreitenden Beratung in den Bereichen Private Equity, M&A und Venture Capital.

Wir beraten unsere Private Equity Mandanten unter anderem in den Bereichen Fundraising, Buyouts & Secondaries, Buy and Builds, Sponsor & Management sowie Exit-Planung und -Durchführung (M&A/IPO/Refinancing/return of cash). Zudem beraten wir bei der Strukturierung von Private Equity und anderen Alternativen Investmentfonds sowie Investitionen in internationale Fonds.

Unser globales, weitreichendes Netzwerk mit Büros in über 40 Ländern ermöglicht es uns, Transaktionen und Projekte national zu steuern und mit erfahrenen Teams von überall auf der Welt effizient zu begleiten. Dabei können wir bei Bedarf Experten aus allen wirtschaftsrechtsrelevanten Bereichen beratend hinzuziehen (z. B. Arbeitsrecht, Steuern, Kartellrecht, Finanzierung, sowie Immobilienrecht und Wettbewerbsrecht).

Mergermarket bestätigt unsere führende Rolle im globalen Wettbewerb. So belegen wir seit über 10 Jahren die Spitzenposition nach Anzahl der durchgeführten Deals weltweit.

Ausgewählte Mandanten

- ABRY Partners
- Active Ownership Capital
- Arlington Capital Partners
- Arsenal Capital Partners
- Beech Tree Private Equity
- EQT Ventures
- FinLab
- H.I.G. Europe Capital Partners
- KCK Group
- Metric Capital Partners
- Orlando Management
- Ping An Global Voyager Fund
- Samsung Venture Investment Corporation
- Solidus Partners
- Sun Capital Partners
- Surplus Invest
- The Carlyle Group
- Vespa Capital

DLA Piper UK LLP | www.dlapiper.com

Bürostandorte

Frankfurt	Hamburg	Köln	München
Neue Mainzer Straße 6-10 60311 Frankfurt T: +49 69 271 33 0	Alter Wall 4 20457 Hamburg T: +49 40 188 88 0	Augustinerstraße 10 50667 Köln T: +49 221 277 277 0	Maximilianstraße 2 280539 München T: +49 89 23 23 72 0

Ansprechpartner

Dr. Benjamin Parameswaran | Managing Partner / Corporate/M&A | benjamin.parameswaran@dlapiper.com
Dr. Nils Krause, LL.M. | Praxisgruppenleiter Corporate/M&A | nils.krause@dlapiper.com
Andreas Fuchsel, LL.M. | Private Equity/Venture Capital | andreas.fuchsel@dlapiper.com
Simon Vogel, LL.M. | Funds/Private Equity/Venture Capital | simon.vogel@dlapiper.com



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:	Rechtsanwälte
Standorte:	In Deutschland 13 Standorte, weltweit 145 Standorte in über 80 Ländern
Teamgröße:	In Deutschland über 190 Rechtsanwälte, weltweit über 2.400

Unternehmensprofil:

Die Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft (EY Law) ist eine eigenständige Rechtsanwaltsgesellschaft und gleichzeitig Teil der globalen Organisation von EY. Mit mehr als 2.400 Rechtsanwälten in derzeit 87 Ländern fügen wir praxisbezogene Full-Service-Beratung mit spezifischer Branchenexpertise zusammen. Hinzu kommen über 1.000 mehrsprachige juristische Fachkräfte in allen Zeitzonen im Bereich Legal Managed Services. Dabei setzen wir neben innovativen Services und Technologien in einer Vielzahl von Disziplinen auch unser globales Netzwerk gezielt für unsere Mandanten ein. Nicht zuletzt legen wir großen Wert auf persönliche Beratung. Daher findet man unser Team auch an insgesamt 13 Standorten in Deutschland.

Beratungsspektrum Private Equity:

Wir beraten unsere Mandanten, führende nationale und internationale Private Equity Häuser, Family Offices und Management Teams, ganzheitlich bei Transaktionen. Unser globales, schlagkräftiges Private Equity Team agiert schnell, vernetzt und pragmatisch, um für unsere Mandanten wirtschaftlich sinnvolle und nachhaltige Lösungen zu erarbeiten.

Unser globales, schlagkräftiges Private Equity Team agiert schnell, vernetzt und pragmatisch, um für unsere Mandanten wirtschaftlich sinnvolle und nachhaltige Lösungen zu erarbeiten. Die EY Law Private Equity Praxis wurde aktuell von Juve im Bereich „Private Equity Transaktionen (Mid-Cap)“ ausgezeichnet und wird laufend im WirtschaftsWoche Ranking als „Top Kanzlei“ geranked.

Zu unseren Stärken und Schwerpunkten zählen insbesondere fachübergreifende nationale und internationale PE und M&A Transaktionen, die wir mit Hilfe unserer crossfunktionalen Teams in allen Disziplinen meistern. Gemeinsam mit unseren EY Kollegen aus anderen Service Lines entwickeln unsere Teams eine geeignete Strategie – immer unter Berücksichtigung der relevanten rechtlichen, steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und taktischen Aspekte. Im Bereich Private Equity werden Werte nicht an einem Tag geschaffen. Wir beraten deshalb über die eigentliche Akquisition hinaus und unterstützen beratend und operativ dabei, dass sich die durchweg ändernden Anforderungen an das jeweilige Geschäft und das der jeweiligen Portfolio-Unternehmen erfüllen – vom Einstieg bis zum Exit.

Neben einer marktgerechten Legal Due Diligence beraten unsere erfahrenen Teams auch bei der Erstellung und Verhandlung der Transaktionsdokumentation sowie Management Incentive Programmen. Gemeinsam mit unserem Private-Equity-Team, welches aus Mitgliedern besteht, die sämtlich mehrjährige Erfahrung in führenden Großkanzleien gesammelt haben, und Branchenteams aus den anderen Service Lines von EY bieten wir einen umfassenden und abgestimmten Service – Qualität ist dabei unser oberstes Gebot.

Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Rothenbaumchaussee 76-78, 20148 Hamburg

Internet: https://www.ey.com/de_de

Kontakt Private Equity

Dr. Jan Philipp Feigen; Partner

Tel.: +49 40 36132 22720

E-Mail: jan.feigen@de.ey.com



Branche:	Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahen Dienstleistungen, Steuerberatung, Unternehmensberatung und Strategy and Transactions
Gründungsjahr:	1919
Mitarbeiter:	11.000 Mitarbeiter in Deutschland und 284.000 weltweit
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Essen, Eschborn, Freiburg, Hamburg, Hannover, Heilbronn, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Ravensburg, Saarbrücken, Singen, Stuttgart, Villingen-Schwenningen und Vertretungen in weiteren 150 Ländern

Unternehmensprofil:

Bei EY setzen wir alles daran, dass die Welt besser funktioniert. Dafür steht unser Anspruch „Building a better working world“. In unseren vier Geschäftsbereichen – Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahen Dienstleistungen, Steuerberatung, Unternehmensberatung und Strategy and Transactions – helfen wir Unternehmen dabei, Chancen zu erkennen und zu nutzen. Im Bereich Strategy and Transactions sind mehr als 1.300 Mitarbeiter in Deutschland beschäftigt, die in den Sektoren Automotive & Transportation, Chemicals, Industrial Products, Consumer Products & Retail, Technology Media & Telecommunication, Health Sciences & Wellness, Energy & Resources, Government & Public, Real Estate, Hospitality & Construction sowie Private Equity arbeiten.

Der Bereich SaT hilft unseren Mandanten, Kapital zu beschaffen, zu optimieren und erfolgreich zu investieren – und schafft damit ein Umfeld, das Werte steigert und Wachstum fördert. Zu diesen Leistungen zählen:

- Transactions & Corporate Finance (TCF): Lead Advisory, Transaction Diligence, Valuation, Modeling & Economics
- EY-Parthenon: Strategy, Transaction Strategy & Execution, Turnaround & Restructuring Strategy
- International Tax & Transaction Services: Bankruptcy Restructuring, Controversy, Corporate Buy-Side, Corporate Sell-Side, Cross Border Treasury & Finance, International Tax Compliance & Quantitative Services, International Tax Policy & Legislative Change, Non-Bankruptcy Restructuring – Creditors, Non-Bankruptcy Restructuring – Distressed Companies, Post Merger Integration/Pre Divestiture Planning/Internal Restructuring, Private Equity Buy-Side, Private Equity Sell-Side, Refinancing Services, Transfer Pricing Compliance & Documentation, Transfer Pricing Planning & Operating Model Effectiveness (OME)

Unsere Service Line Consulting hilft unseren Mandanten, ihre geschäftlichen Abläufe wirksamer und effizienter zu gestalten und somit nachhaltiges Wachstum zu generieren. Zu diesen Leistungen zählen:

- Business Consulting: Business Transformation, Finance, Enterprise Risk, Financial Service Risk, Supply Chain & Operations, Technology Risk
- Technology Consulting: Cybersecurity, Data & Analytics, Digital & Emerging Technologies, Technology Solutions Delivery, Technology Transformation
- People Advisory Services

Ernst & Young GmbH

Arnulfstraße 59, 80636 München

Sabrina Günter, PE Operations Manager GSA, Tel: +49 160 939 22247, E-Mail: sabrina.guenter@de.ey.com

Internet: www.ey.com

Ansprechpartner Private Equity: *Sandra Krusch* Market Segment Leader PE GSA, *Cord Stümke* PE SaT, *Alexander Reiter* PE TAX, *Stephan Biallas* PE Consulting, *Jan Brorhilker* PE Audit



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 Unternehmern 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:	M&A-Beratung/Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	20
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 28 internationale Standorte)

Kanzleiprofil:

Die King & Wood Mallesons Rechtsanwaltskanzlei 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 2400 Anwälten an 28 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.

Ausgewählte Referenztransaktionen (2019/2020):

- **Silver Investment Partners** beim Erwerb der kompetenz Gesellschaft für innovative Informationstechnologie mbH (über die SIP Portfoliogesellschaft ALVARA Holding GmbH); beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Lucien Ortscheit GmbH; beim 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.
- Gesellschafter der **ADCO-Gruppe** – dem Weltmarktführer im Bereich mobiler Sanitäreinheiten, der die Marken DIXI® und TOI TOI® führt – beim Verkauf an Apax.
- **LANDWEHR-Gruppe** beim Zusammenschluss mit der prosoft-Gruppe sowie anschließend mit der BackOffice AG (mit Unterstützung des Technologieinvestors LEA Partners).
- **LEA Partners** beim Investment in den HCM Software Anbieter LANDWEHR.
- **BIP Capital Partners (Luxemburg)** beim Investment in Columba Online Identity Management.
- **Mediqon Group AG/NGC Nachfolgekaptal** beim Erwerb der Gelford Gebäudereinigung & Dienstleistungen GmbH.
- **Marondo Capital** beim Investment in die Datavard AG im Rahmen einer Kapitalerhöhung.

King & Wood Mallesons Rechtsanwaltskanzlei 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)

LUPP + PARTNER

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2015: Hamburg und München
Anzahl Partner/Teamgröße:	9 Partner, insgesamt ca. 22 Anwälte

Lupp + Partner ist eine renommierte M&A-Boutiquekanzlei mit Büros in München und Hamburg, die sich auf Private Equity, M&A und Late Stage Venture Capital-Investitionen spezialisiert hat. Seit der Gründung im Jahr 2015 wird Lupp + Partner von JUVE als eine der führenden M&A-Boutiquekanzleien in Deutschland anerkannt.

Lupp + Partner ist mit den relevanten Private Equity-Fonds, die auf dem deutschen Markt tätig sind, bestens vernetzt und baut auf Beziehungen auf, die in den letzten 20 Jahren geknüpft wurden. Neben der Beratung von Private Equity-Fonds wird die Kanzlei häufig von Investmentbanken bei Eigentümern von Unternehmen empfohlen, die ihre Unternehmen an Private Equity verkaufen. Den Investitionstrends in der PE-Branche folgend, berät Lupp + Partner auch regelmäßig bei Late Stage Venture Deals, die zunehmend auch von klassischen Private Equity-Akteuren bespielt werden.

Lupp + Partner konzentriert sich auf Transaktionen mit technologiebezogenen Business Modellen. Es ist einer der entscheidenden Unterscheidungsfaktoren zu anderen M&A-/Private-Equity-Boutiquen, dass Lupp + Partner über ein engagiertes Team von spezialisierten Anwälten verfügt, die alle rechtlichen Aspekte eines technologieorientierten Geschäftsmodells (einschließlich IT, Datenschutz usw.) verstehen und dies im Transaktionskontext umsetzen können.

Referenztransaktionen:

- Beratung des US Private Equity Fonds Riverside beim Erwerb von Bike24 von Bridgestone
- Beratung des PE-Investors Maguar beim Erwerb des Software-Anbieters HRworks GmbH
- Beratung der Gesellschafter der Parfümerie AKZENTE GmbH beim Verkauf an Douglas, einer Beteiligung von CVC
- Beratung des US Private Equity Fonds Riverside beim Erwerb von GermanPersonnel e-search GmbH
- Beratung der Thermondo GmbH, eines der bekanntesten deutschen start-ups bei mehreren Finanzierungsrunden u.a. durch Vorwerk Ventures und Eneco
- Beratung des Private Equity Investors Unigestion SA beim Einstieg in ROBUR Industry and Building Service Group GmbH
- Beratung des Private Equity Investors Amira beim Erwerb eines Unternehmens im Bereich Ingenieurwesen
- Beratung des Konsortiums um die Herder Familie beim Erwerb der Thalia Gruppe von Advent
- Beratung der Co-Investoren des UK-Investors Oakley Capital bei der Veräußerung der Webpro-Gruppe an CVC
- Beratung des UK-Investors Oakley Capital beim Erwerb der Anteile an Contabo GmbH
- Beratung der Gründer und Gesellschafter von Sovendus bei der Beteiligung durch den Private Equity Fund Bregal
- Beratung von HBC im Rahmen der Fusion von von Galeria Kaufhof mit Karstadt
- Beratung der Gesellschafter von Laser2000 beim Verkauf an den Private Equity Fond GIMV
- Beratung von TruVenturo beim Verkauf der CareerTeam Group an Crosslantic Capital
- Beratung von TÜV SÜD AG beim Verkauf von APZ Car Motion an VR Equity Partner
- Beratung der MediaShop International-Gruppe beim Einstieg des Investors HannoverFinanz
- Beratung des EQT-Portfolio-Fonds Evidensia beim Erwerb zahlreicher Tierkliniken und Tierarztpraxen im Wege einer Buy-and-Build-Strategie
- Beratung des PE-Investors Evoco AG zur öffentlichen Übernahme von PartnerFonds AG

Lupp + Partner, Partnerschaft von Rechtsanwälten MBB

Bürkleinstr. 10, 80538 München, Tel: +49 (0)89-61424240, Fax: +49 (0)89-61424240

Großer Burstah 32, 20457 Hamburg, Tel: +49 (0)40-40113340, Fax: +49 (0)40-401133411

Internet: <http://www.lupp-partner.com>

Managing Partners: Dr. Matthias Lupp, Ksenia Ilina, Patrick Schwarzbart

LUTZ | ABEL

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1994 (München)
Anzahl Rechtsanwälte:	über 80
Teamgröße in Deutschland:	5 Partner, 6 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 als schlagkräftige Einheit 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 Life Science, FinTech, KI, New Mobility und E-Commerce. In den letzten fünf Jahren haben wir mehr als 450 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, wann es sich zu verhandeln lohnt.

Ausgewählte Referenzen:

- MIG Fonds dauerhaft bei Finanzierungsrunden und Exits
- Laufend Holtzbrinck Ventures, RTP Global und Notion Capital bei einer Vielzahl von Investments
- BayBG und Bayern Kapital laufend bei Finanzierungsrunden und Exits
- BonVenture bei Finanzierungsrunden und Exits
- SHS bei Finanzierungsrunden
- Umfassende Beratung der GOVECS AG, der ONE LOGIC GmbH und der nyris 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: 58 Partner, 18 Counsel, 3 Of Counsel, 59 Associates

Unternehmensprofil:

McDermott Will & Emery ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.200 Rechtsanwälten und mehr als 20 Standorten*. 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 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. Unsere Transaktionspraxis umfasst Venture Capital, Buy-outs, Leverage Finance, Mergers & Acquisitions und IPOs. 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: Atlanta, Boston, Brüssel, Chicago, Dallas, Düsseldorf, Frankfurt a. M., 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., Oberlindau 54-56, 60323 Frankfurt a. M., 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. Jens Ortmanns (Düsseldorf/Köln), Joseph W. Marx (Frankfurt), Dr. Carsten Böhm (München)

Oppenhoff

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	2008
Teamgröße in Deutschland:	74 Anwälte, darunter 46 Partner
Büros:	Köln, Frankfurt am Main, Hamburg

Kanzleiprofil:

Oppenhoff ist eine der führenden unabhängigen Sozietäten in Deutschland. Wir beherrschen die komplexen Herausforderungen von heute und morgen – und bauen dabei auf die Erfahrung aus über 110 Jahren Kanzleigeschichte. Als Full Service-Kanzlei beraten wir in allen wichtigen Bereichen des Wirtschaftsrechts – national und international. Unsere Anwältinnen und Anwälte wie auch unsere weltweiten Partnerkanzleien zählen zu den führenden Experten in ihren Rechtsgebieten und Industriesektoren. Sie kennen den Markt und die maßgeblichen Akteure sehr genau. Unser Anspruch: Mit einer persönlichen und umfassenden Beratung schaffen wir wirtschaftlichen Mehrwert und die bestmöglichen Lösungen für eine Welt im Wandel.

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:

- **CalixKlippan:** Erwerb von Carbox (2020)
 - **nd industrial investments:** Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an e.GO (2020)
 - **CNP Gruppe:** Veräußerung an capiton (2020)
 - **MVGM:** Erwerb von VIVANIUM (2020)
 - **Banijay:** vollständige Übernahme von Brainpool (2020)
 - **Family Trust Investor:** Erwerb von alphaQuest (2020) und Erwerb der Dietsch Polstermöbel-Gruppe (2020)
 - **EnBW und RheinEnergie:** Verkauf MVV-Anteile an First State Investments
 - **Finatem Fonds:** Akquisition der Food & Service-Gruppe (2019)
-

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)

Pape & Co.

Branche:	Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
Gründungsjahr:	1975
Anzahl Partner/Teamgröße:	11/100
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; Andrea Esslinger; Daniela Kemmer; Andreas Klier; Christian Neumair; Arthur Pape; Michaela Pape; Matthias Sappl; Markus Uzicanin; Silvia Witt; Petra Zimmermann-Schwier

POELLATH +

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1997
Anzahl Partner/Teamgröße: 36 Partner, mehr als 150 Rechtsanwälte/Steuerberater
Managing Partners: Dr. Frank Thiäner, Dr. Michael Inhester, Amos Veith

POELLATH ist eine international tätige Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit über 150 Experten in Berlin, Frankfurt und München.

Wir stehen für marktführende High-End Beratung zu Transaktionen und Asset Management. Hier bieten wir Ihnen Rechts- und Steuerberatung aus einer Hand. Wir kennen nicht nur das Recht, sondern prägen gemeinsam mit Ihnen auch die Best Practice im Markt. Wir nutzen unsere fundierte Expertise und unser wirtschaftliches Verständnis, um resiliente sowie innovative Lösungen für Sie zu entwickeln. Dabei setzen wir zunehmend Legal Tech Produkte ein, die von uns entwickelt wurden.

Umfassenden Service bieten wir in folgenden Beratungsschwerpunkten:

Mergers & Acquisitions

Unternehmenskauf, Strukturierung, Private Equity, Venture Capital, Kartellrecht, Managementbeteiligungen, Finanzierungen, Distressed M&A, Schiedsverfahren

Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht

Gesellschafts-, Gesellschafter- und Organhandeln, Corporate Litigation und Compliance

Private Clients

Erb- und steuerrechtliche Beratung von Familienunternehmern und vermögenden Privatpersonen, Stiftungen und Trusts sowie Family Offices

Private Funds

Errichtung, Strukturierung, Manager- und Investorenberatung, Aufsichtsrecht, AIFM-Richtlinie/KAGB-Beratung, Sekundärtransaktionen, Fund Compliance

Real Estate

Transaktionen, Projektentwicklung, Finanzierung, Joint Venture, Restrukturierung

Tax

M&A- und PE-Tax, Internationales Steuerrecht, Strukturierung und Besteuerung von Investmentfonds, Unternehmens- und Immobiliensteuerrecht, Steuerstreitverfahren

Unsere Partner sind als Mitglieder in Aufsichts- und Beiräten bekannter Unternehmen tätig. Zugleich werden viele unserer Experten regelmäßig in nationalen und internationalen Rankings als führende Berater ihres Fachgebietes gelistet. Mandanten schätzen unsere uneingeschränkte Verfügbarkeit, unser internationales Netzwerk sowie unseren klaren Rat.

POELLATH ist unabhängig. Wir können deshalb jederzeit mit den führenden Kanzleien aller wichtigen Jurisdiktionen sowie mit Beratern, Banken und vielen weiteren Geschäftspartnern zusammenarbeiten. Unsere Unabhängigkeit erlaubt uns gleichzeitig eine Zusammenarbeit mit Ihren favorisierten Beratern.

Weitere Informationen auch zum gesellschaftlichen Engagement von POELLATH finden Sie auf unserer Website: www.pplaw.com

Ihr Business und Ihre Herausforderungen ändern sich. **Unser Fokus bleibt: Ihr Erfolg!**

BERLIN

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

FRANKFURT / MAIN

An der Welle 3
60322 Frankfurt/Main
Tel: +49 (69) 247047-0
Fax: +49 (69) 247047-30
fra@pplaw.com

MÜNCHEN

Hofstatt 1
80331 München
Tel: +49 (89) 24240-0
Fax: +49 (89) 24240-999
muc@pplaw.com



Branche:	Wirtschaftsprüfung Steuer-, Transaktions- und Rechtsberatung Risiko- und Sanierungsmanagement
Gründungsjahr:	1964
Mitarbeiter:	mehr als 200 Berufsträger, davon über 60 Partner
Niederlassungen:	16 Standorte bundesweit: Bamberg, Berlin, Bremen, Chemnitz, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Koblenz, Köln, Krefeld, Landshut, Mannheim, 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 16 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:

6. Financial & Tax Due Diligence
7. Steuerliche Strukturierung der Transaktion
8. Unterstützung in Fragen des Unternehmenskaufvertrages
9. Prüfung von Closing Accounts
10. 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: 18

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 24 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
- CAPZA bei der Unitranche Finanzierung für den Erwerb von MDT technologies durch IK
- CITIC Capital im Zusammenhang mit einem Co-Investment in Formel D
- CVC Capital Partners bei dem Erwerb von DYWIDAG-Systems International
- Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) in verschiedenen Transaktionen, u.a. beim Erwerb von Cartonplast, der SERO Schröder Elektronik Rohrbach und der Pfaudler 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
- Hayfin Capital Management als Kreditgeber bei der Finanzierung des Erwerbs von WEKA
- 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
- Paragon Partners bei der Refinanzierung für den Erwerb von Castolin Eutectic
- 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



**SKW
Schwarz
Rechtsanwälte**

Branche: Rechtsanwälte / Steuerberater / Notare
Gründungsjahr: 1949
Teamgröße: 130+ Rechtsanwälte
Standorte: Berlin · Düsseldorf · Frankfurt/Main · Hamburg · München

Unternehmensprofil

SKW Schwarz ist eine der führenden, unabhängigen Wirtschaftskanzleien – mit fünf Standorten und über 130 Anwältinnen und Anwälten in Deutschland und international vernetzten Partnerkanzleien weltweit. Was die Kanzlei ganz besonders auszeichnet, ist ihre Expertise im Bereich der neuen Technologien. SKW Schwarz, dass man nur dann die beste Rechtsberatung geben kann, wenn man die betreffende Branche auch wirklich versteht. Deshalb ist die Kanzlei nicht nur Expertin für Finanzierungsfragen, sondern auch für Rechtsfragen in Sachen Künstlicher Intelligenz, Virtual Reality, IoT, Robotic Process Automation, 5G und neu aufkommenden Technologien. Seit Jahren berät SKW Schwarz sowohl Start-ups als auch internationale Unternehmen in rechtlichen Fragen rund um Industrie 4.0. SKW Schwarz, wie Start-ups, Gründer und Investoren denken und arbeiten, und kennt die Rechtsfragen, die Risiken und Chancen, die mit einer Investition einhergehen.

Leistungsspektrum

SKW Schwarz berät Unternehmen, Private Equity Gesellschaften, Investoren, Family Offices und Start-ups in allen rechtlichen und steuerlichen Fragen bei Private Equity- und Venture Capital-Beteiligungen. Das Beratungsspektrum der Kanzlei umfasst insbesondere rechtliche und steuerliche Due Diligence, steuerliche Strukturierung, Akquisitionsfinanzierung, Aufsichtsrecht, Compliance, Transaktionsberatung, post-deal Integration in das Portfolio, Strukturierung Add-on Deals im Rahmen von Buy-and-build Strukturen, Beratung im Rahmen von Turn-around Konzepten und distressed M&A sowie sämtliche Bereiche des Gesellschaftsrechts. SKW Schwarz verfügt über anerkannte Spezialisten in einer Vielzahl von rechtlichen Bereichen wie M&A, Geistiges Eigentum, Medien, Technologie, Digitale Wirtschaft und Arbeitsrecht. So erhalten Mandanten in jeder Phase Ihrer Investition jederzeit die bestmögliche rechtliche Beratung.

SKW Schwarz

Wittelsbacherplatz 1, 80333 München
 Telefon +49 89 286 40-0
 Internet: www.skwschwarz.de

Ansprechpartner:

- Dr. Martin Böttger m.boettger@skwschwarz.de
- Dr. Stephan Morsch s.morsch@skwschwarz.de
- Dr. Matthias Nordmann m.nordmann@skwschwarz.de



Branche: Rechtsanwälte
Gründungsjahr: 2018 in Frankfurt/Main
Anzahl Partner/Teamgröße: 2 Partner, 3 Associates

Kanzleiprofil:

SKYE PARTNERS ist eine schlagkräftige Wirtschafts- und Transaktionskanzlei, die sich auf Gesellschaftsrecht, Venture Capital, Private Equity sowie Restrukturierungen spezialisiert hat. Wir haben mehr als 25 Jahre einschlägige internationale Erfahrung und setzen darüber hinaus eine eigens entwickelte Softwaretechnologie ein, um maßgeschneiderte Teams für komplexe Transaktionen unserer Mandanten zu bilden und zu koordinieren. Auf diese Weise verfügt SKYE PARTNERS bereits heute über eine nahezu globale Reichweite: Ein ständig wachsendes Netzwerk aus mehr als 400 Rechtsberatern an 17 Standorten in den wesentlichen Jurisdiktionen Europas, Amerikas, Asiens und des Mittleren Ostens.

Für jedes Mandat stellt SKYE PARTNERS ein passendes Team zusammen, das genau auf die ökonomischen, rechtlichen, örtlichen sowie persönlichen Bedürfnisse des Mandats zugeschnitten ist. Auch als kleinere Einheit arbeitet die Kanzlei hierdurch länderübergreifend und interdisziplinär und kann zudem auch große Mandate annehmen.

Alle Kooperationspartner von SKYE PARTNERS sind ausgewiesene Spezialisten auf ihrem Gebiet und verfügen über langjährige Transaktionserfahrung. SKYE PARTNERS hat durch sein webbasiertes Tool wie keine andere Kanzlei die Möglichkeit, aus seinem umfangreichen Netzwerk von Kooperationspartnern die besten Anwälte, die für die jeweilige Transaktion notwendig und geeignet sind, für seine Mandanten herauszupicken.

Vorteile:

SKYE PARTNERS bietet seinen Mandanten

- Die besten Ressourcen
- Punktgenaue Bearbeitung im vorgegebenen Zeitraum
- 100%-ige Kostentransparenz

Für unsere Kooperationspartner ist die Arbeit mit SKYE PARTNERS attraktiv durch

- Generierung neuer Mandate ohne eigene Akquisetätigkeit
- Unkomplizierte Zeiterfassung und Rechnungsstellung
- Reibungslose Zusammenarbeit dank ausgereifter Technik
- Abrechnung nach regulären und ortsüblichen Stundensätzen

Mandantenspektrum:

Zu unseren Mandanten zählen führende Private Equity Häuser, Venture Capital Fonds, Investmentbanken und Unternehmen aus verschiedenen Industriesektoren, insbesondere aus den Bereichen: Healthcare, Services, Konsumgüter, Software & Technologie, ITK & TMT, SAS, e-Commerce und Digital Entertainment.

SKYE Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Adresse: Eschenheimer Landstraße 14, Turmcenter, 60322 Frankfurt am Main
Ansprechpartner: Holger Scheer, Christoph O. Breithaupt
Telefon: +49 69 9999938 00
E-Mail: info@skye-partners.de
Web: www.skye-partners.de

TIGGES

R E C H T S A N W Ä L T E

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner	11
Teamgröße in Deutschland:	30 Berufsträger
Niederlassungen:	Düsseldorf, Kattowitz

Unternehmensprofil:

Als mittelgroße, international orientierte Sozietät berät und vertritt TIGGES Unternehmer und Unternehmen aus Deutschland und dem Ausland in allen wesentlichen rechtlichen und steuerlichen Fragen ihrer Geschäftstätigkeit. Die Mehrheit unserer Mandanten ist international tätig und daher gehört die Begleitung von grenzüberschreitenden Aktivitäten bei uns zum täglichen Beratungsgeschäft.

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 beim Erwerb diverser Gewerbegroßimmobilien
 - VGP-Gruppe beim Abschluss diverser 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 zahlreicher 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., M.M.

Klaus-Peter Langenkamp

Georg Schmidt



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 Sciences-Unternehmen verfügen. Wir sind Mitglied von UHY, einem weltweiten Verbund von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften mit über 8.500 Mitarbeitern in mehr als 100 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, e-commerce, 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:	10 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, 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. 1 000 Anwälten an 15 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 Advent International beim Erwerb einer Beteiligung an Aareon AG von Aareal Bank AG
- 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 TCV bei Investment in FlixBus
- Beratung von Santé Cie SAS, einer Portfoliogesellschaft von Ardian, beim Erwerb von Aposan
- Beratung von 3i/Evernex beim Erwerb von Technogroup von Vitruvian Partners
- Beratung von Noalpina Capital im Rahmen des beabsichtigten Erwerbs der Pharmazell Group von DPE
- Beratung von KKR/TTL-Gruppe bei Veräußerung der GEG-Gruppe

Weil, Gotshal & Manges LLP

Taunusanlage 1 (Skyper), 60329 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69-21659600, Fax: +49 (0)69-21659699
Maximilianhöfe, Maximilianstraße 13, 80539 München, Tel: +49 (0)89-242430, Fax: +49 (0)89-24243399
Internet: <http://www.weil.com>

Managing Partner: Prof. Dr. Gerhard Schmidt



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2004
Teamgröße in Deutschland:	13
Niederlassungen:	Köln

Unternehmensprofil:

WSS Redpoint Rechtsanwälte ist eine auf die wirtschaftsrechtliche Beratung von

- Startups,
- Emerging Companies,
- (Corporate) Venture Capital Investoren,
- und Business Angels

spezialisierte Kanzlei.

Zu unseren Mandanten zählen überwiegend Startups und Wachstumsunternehmen. Aktuell beraten wir mehr als 230 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 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 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 Finanzierung durch eCAPITAL, HTGF und Demeter
 - Beratung der Mehrheitsgesellschafter der InterNestor GmbH beim Exit an Dr. Oetker
 - Beratung der Aachener GRÜN Software Group bei der Beteiligung eines süddeutschen Family Offices
 - Beratung des Venture Capital-Arms der Böllhoff Gruppe bei Beteiligung an der Additive Marking GmbH
 - Beratung der Scompiler Technologies GmbH bei siebenstelliger Seed-Finanzierung durch main incubator und Bayern Kapital
-

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

tecnec equity

NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH

Tel: +43 (0) 2742 9000 19300

E-Mail: agneter@tecnec.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 der AURELIUS Gruppe und dort seit 2006 für alle M&A Aktivitäten verantwortlich. Für die Aurelius Gruppe leitete er insgesamt über 100 Kauf- und Verkaufstransaktionen. Donatus Albrecht hat Volkswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München studiert und ist seit über 20 Jahren in der Private Equity / Venture Capital Branche tätig.



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 Aufsichtsratsmandate
- 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.

Dr. Patrick Auerbach

Partner

BMH BRÄUTIGAM

Tel: +49 (0) 30 889 19 153

E-Mail: patrick.auerbach@bmh-partner.com



Dr. Patrick Auerbach, Rechtsanwalt und Notar mit den Schwerpunkten Venture Capital, Private Equity, Corporate/M&A, hat die Venture Capital Praxis von BMH BRÄUTIGAM begründet und BMH BRÄUTIGAM zu einer der führenden Kanzleien in der deutschen Startup Szene entwickelt. Mittlerweile arbeiten zehn Anwälte (darunter drei Partner) für VCs, Startups, Gründer, strategische und Angel-Investoren. Seit Jahren zählt Dr. Patrick Auerbach zu den führenden Namen im Venture Capital (vgl. JUVE seit 2006). Zu den aktuellen Highlight-Mandaten gehören u.a. die Beratung von Earlybird, Redstone, LeadX, der Serie E Runde von AlphaPet, der Serie B-1 Runde von Forto sowie der LexFox-, Moonfare- und GOREHA-Serie A Runden.

Seine herausragenden Fähigkeiten sind mittlerweile über den deutschen Markt hinaus bis ins Silicon Valley bekannt. In den Jahren 2018/2019 hat er u.a. Factor[e] Ventures, Moonfare sowie den New Yorker Venture Capital Fonds Orkila Capital bei einem € 15 Millionen Investment in das medizinische Cannabis Startup Cannamedical Pharma aus Köln beraten.

Das von Dr. Patrick Auerbach aufgebaute Notargeschäft im Bereich Venture Capital ist in den letzten Jahren stark gewachsen und gehört mittlerweile zu den festen Größen im Markt.

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) 69 348 7759-82
E-Mail: kb@brightcapital.de



Karsten Batran ist Gründer von Bright Capital und als Managing Partner Mitglied des Investment Committees. Er verantwortet die Bereiche Deal Origination, Portfolio Management und Finance. Zuvor war Karsten unter anderem bei der Berenberg Bank, Sal. Oppenheim und Horváth & Partners im Bereich Private Equity & Investors sowie bei Siemens und Porsche. Er hält einen CVA von der European Association of Consultants, Valuators and Analysts und ein Diplom in Betriebswirtschaftslehre von der Universität Erlangen-Nürnberg. Karsten ist verheiratet und passionierter Skifahrer und Mountaineer.

Dr. Kai-Henrik Barth

Partner und Gesellschafter
ACTIVE M&A Experts GmbH
Telefon: +49 (0) 177 1705 747
E-Mail: barth@active-ma.com



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

Erfahrungen

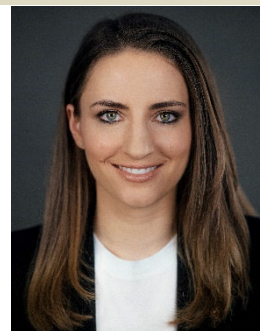
- Dr. rer. oec., Münster, Passau, Budapest, Berlin
- Über 20 Jahre Management Gestaltung disruptive Technologien und Digitalisierung
- Vorstand und Geschäftsführer in Köln, New York, Düsseldorf
- Gründer, Angel-Investor, Corporate Ventures und Private Equity
- Aufsichtsrat- und Beiratsmandate
- Fließend in Deutsch, Englisch, Französisch

Experte für

- Grenzüberschreitende Akquisitionen, mittelständische Unternehmen, buy&build, langfristige Zusammenarbeit mit Käufern und Verkäufern
- Strategie, Geschäfts- und Organisationsentwicklung, Chancen neuer Technologien
- Internet, Mobile, E-Commerce, Unterhaltungselektronik, Druck & Graphische Industrie, Verlage, Medizin, Life Science, SEO, Online Werbung, IoT, M2M, 3D Druck, Predictive Analytics

Dr. Lisa Beck

Senior Associate
POELLATH
Tel.: +49 89 24240-222
E-Mail: Lisa.Beck@pplaw.com
www.linkedin.com/in/lisa-beck-6aa409163/



Dr. Lisa Beck ist Rechtsanwältin bei POELLATH, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 150 Experten in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät steht für marktführende High-End Beratung zu Transaktionen und Asset Management.

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 Unternehmern, Managern und vermögenden Privatpersonen in Bezug auf nationale und internationale Eheverträge und Scheidungsfolgenvereinbarungen.

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 30-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 erfahrener 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 30 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.

Volkmar Berner

Head of Transaction Advisory Services, Partner

RSM GmbH

Tel: +49 (0) 89 – 29064 - 0

E-Mail: volkmar.berner@rsm.de

Volkmar Berner ist Head of Transaction Advisory Services und Partner bei der RSM GmbH und dort für die Transaktionsberatung verantwortlich. Er leitete zahlreiche Kauf- und Verkaufstransaktionen für strategische und Finanzinvestoren. Weiterhin ist Volkmar Berner im europäischen und „global“ Board der RSM für den Bereich Transaktionsberatung tätig. Ein besonderer Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Betreuung grenzüberschreitender Transaktionen. Dabei liegt der Fokus auf Transaktionsberatung, Due Diligence sowie Bewertungen. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium an der Eberhard-Karls-Universität Tübingen war Volkmar Berner bei verschiedenen Beratungsgesellschaften im In- und Ausland beschäftigt.

Friedrich Bieselt

Managing Director / Mitglied des Vorstands
Lincoln International AG
Tel: +49 69 97105-400
E-Mail: f.bieselt@lincolninternational.de



Friedrich Bieselt ist Mitglied des Vorstands bei der Lincoln International AG und in dieser Position mitverantwortlich für die operative Führung der Lincoln International Aktivitäten im deutschsprachigen Raum sowie in der Region Benelux. Zudem ist er Mitglied des weltweit verantwortlichen „Global Management Committee“ der Lincoln International Gruppe.

In 20 Jahren im M&A Geschäft war Friedrich Bieselt aktiv an mehr als 100 erfolgreichen M&A Projekten beteiligt. Als sehr erfahrener M&A Berater bietet er börsennotierten Konzernen, Private Equity Gesellschaften und familiengeführten oder mittelständischen Unternehmen einen strategischen Beratungsansatz über das M&A Projekt hinaus, inklusive der detaillierten Entwicklung von Investmentthesen, Unterstützung bei der Vorbereitung und Positionierung von Unternehmen in der Vorbereitung von M&A Transaktionen, weitreichende und umfassende Kommunikation mit allen relevanten „Stakeholdern“ sowie die direkte Verhandlungsführung im Hinblick auf die Erreichung der Ziele unserer Mandanten, Management-Teams und involvierten Unternehmen.

Friedrich Bieselt blickt auf eine 5-jährige operative Managementenerfahrung in der Tourismusbranche zurück, bevor er zunächst bei ING Barings in Frankfurt, London und New York tätig war und dann Anfang 2001 zu Lincoln International wechselte.

Er hat einen Universitätsabschluss zum Diplom-Kaufmann mit Schwerpunkt auf Corporate Finance, Unternehmensstrategie und quantitative Makroökonomie der Freien Universität Berlin. Zudem hat er ein Executive Education Programm abgeschlossen und ist Alumni der Columbia University, New York. Friedrich Bieselt spricht verschiedene Fremdsprachen, darunter Englisch, Italienisch, Spanisch, Französisch und Thailändisch.

Andreas Bösenberg

Geschäftsführer
NORD Holding
Tel.: +49 511 270415 0
E-Mail: info@nordholding.de



Andreas Bösenberg ist seit 21 Jahren im Private Equity-Geschäft international und insbesondere in Deutschland tätig. Seine Karriere begann er bei 3i und dann als Gründer und Geschäftsführer von Brockhaus Private Equity, mit einem Investitionsfokus auf mittelständische wachstumsstarke Unternehmen. Neben einem ausgeprägten Transaktionshintergrund hat er über die letzten Jahre verschiedene Investment-Teams im Small-Mid-Segment aufgebaut und geleitet und nachweislich erfolgreich Portfoliounternehmen aktiv in ihrer Transformation und Wachstumsphase begleitet. Durch diesen Hintergrund und seine unternehmerische Denkweise war der Schritt zur Berufung als Geschäftsführer der NORD Holding im Mai 2018 folgerichtig, um sich dort intensiv um die wichtigen Mittelstandsthemen Unternehmensnachfolge und Konzernausgründungen in einem dynamischen Umfeld zu kümmern.

Andreas Bösenberg hat einen B.Sc. in Economics und einen M.Sc. in Management.

Dr. Martin Böttger

Partner

SKW Schwarz

+49 89 2 86 40 - 461

m.boettger@skwschwarz.de

Martin Böttger berät im Schwerpunkt in mittelständischen M&A, Private Equity und Venture Capital Transaktionen, im Kapitalmarktrecht sowie in laufenden gesellschafts- und wirtschaftsrechtlichen Themen. Häufig ist er in den Bereichen IT/Software, Life Sciences, High-Tech, Immobilien sowie Sport und Markenunternehmen tätig. Zu seinen Mandanten zählen Institutionelle und private Investoren, internationale Konzerne, mittelständische Unternehmen und Start-ups.



Christopher Brackmann

Bridgepoint GmbH

Tel: +49 (0) 69 21 08 770

E-Mail: christopher.brackmann@bridgepoint.eu

Christopher Brackmann ist als Partner und Geschäftsführer im Frankfurter Büro von Bridgepoint tätig und leitet seit 2019 die Investitionstätigkeit im deutschsprachigen Europa (DACH). Zuvor war er von 2008 bis 2016 im Londoner Büro von Bridgepoint 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. Christopher Brackmann ist derzeit im Board von Pharmazell. Vor seiner Tätigkeit bei Bridgepoint war er bei J.P. Morgan in London tätig.

Christopher 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. Darüber hinaus ist er verantwortlich für das Portfoliounternehmen Pumpenfabrik Wangen. 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.



Christoph O. Breithaupt, M.B.L. (HSG)

Partner

SKYE PARTNERS

Tel.: +49 69 9999938 00

E-Mail: CB@skye-partners.de



Christoph O. Breithaupt berät Mandanten (hauptsächlich Finanzinvestoren) bei nationalen und internationalen Transaktionen, einschließlich Akquisitionen, Veräußerungen, Joint Ventures und Post-Closing Integrationen. Er hält regelmäßig Vorträge bei Venture Capital-Veranstaltungen und Workshops in Berlin. Darüber hinaus berät er Investoren bei Distressed M&A-Transaktionen.

Fokus: Private Equity / Venture Capital, Leveraged Buy-Out-Transaktionen, Unternehmensrestrukturierung, insolvenznahe Restrukturierung, Technologie.

Branchen: Venture-Technologie-Unternehmen, Finanzdienstleistungsunternehmen und klassische produzierende Industrie.

Björn Brücher

Rechtsanwalt

WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 221 – 27251880

E-Mail: bruecher@wss-redpoint.com



Björn Brücher von WSS Redpoint Rechtsanwälte (www.wss-redpoint.com) berät Startups, Emerging Companies und Investoren (z.B. Family Offices) insbesondere im Gesellschafts-, Bankaufsichts- sowie Kapitalmarktrecht.

Seine Schwerpunkte liegen auf der Begleitung von Unternehmensgründungen, Unternehmensfinanzierungen (z.B. Venture Capital, Crowdfunding, öffentliche Angebote, Private Placements, Club Deals), Unternehmenstransaktionen (Unternehmens- und Beteiligungskauf) sowie Investitionen (Business Angel, Venture Capital). Daneben berät Herr Brücher bei der Strukturierung von Beteiligungsmodellen und der Ausgestaltung von FinTech-, InsurTech- und PropTech-Geschäftsmodellen.

Herr Brücher verfügt über Erfahrungen in der Entwicklung von innovativen Investitions- und Finanzierungsmodellen sowie der Beratung von innovativen Finanzinstrumenten und -dienstleistungen (z.B. auf Basis der Blockchain-/DLT-Technologie).

Herr Brücher berät in den Sprachen Deutsch und Englisch. Er 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.

Beiträge von Björn Brücher zu aktuellen rechtlichen Themen finden Sie unter:

https://wss-redpoint.com/blog_archiv?a=2579

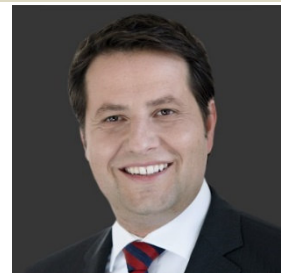
Winfried M. Carli

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, Depts 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 The 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 Senior 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.

Ihre Promotion an der University of Surrey (UK) fokussierte die Internationalisierung mittelständischer Unternehmen. Dieser gingen Studien in den Bereichen Internationales Marketing Management (University of Surrey, M.Sc.) sowie Volkswirtschaftslehre (Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, B.Sc.) voraus. 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@chrcef.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 börsen-notierter 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.

Dr. Michael Czesla

Partner

McDermott Will & Emery

Tel: +49 (0) 69 951145 212

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 Umbruchssituationen 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

Geschäftsführender Gesellschafter / Managing Partner
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Tel: +49 (0) 172 - 7304564
E-Mail: michael.dirkes@dmin.com

Michael Dirkes verfügt über umfangreiche, mehr als 25-jährige Beratungs- und Linienenerfahrung.

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 der Laica S.p.A., Vicenza (I) an die börsennotierte Strix Group Plc (Isle of Man), der mincam GmbH an Harald Quandt Industriebeteiligungen, 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 als Interim-Manager in Turnaround-Phasen erfolgreich tätig und fungierte als CEO/CRO der betreuten Gesellschaften. Sein besonderes Steckenpferd gilt allen Fragen rund um Führung und Leadership in kritischen, herausfordernden Situationen; hier verknüpft er sein ziviles Know-how mit seinen militärischen Erfahrungen als Oberst d.R.

Michael Dosch

Geschäftsführer / Diplom-Ingenieur
KNOX GmbH – Experts in Print & Packaging
Tel: +49 (0) 40 1805 6418
E-Mail: md@knox-gmbh.com

Nach seinem Studium zum Dipl. Ing. Verpackungstechnik an der Hochschule für Druck und Medien in Stuttgart mit mehreren Auslandssemestern, begann Michael Dosch seine berufliche Laufbahn im strategischen Vertrieb von Druckmaschinen für ein international tätiges Unternehmen.

Die Vielzahl von Kontakten und der daraus resultierende Aufbau eines europaweit agierenden Netzwerkes ermöglichte es ihm, sich anschließend als geschäftsführender Gesellschafter einer renommierten, europaweit tätigen Personalberatung für die Verpackungsbranche zu etablieren. Im Jahr 2010 entschloss sich Herr Dosch, seine jahrelange Erfahrung, seinen gesamtheitlichen Blick auf alle Bereiche des Druck- und Verpackungsmarktes und die unzähligen Kontakte zu Spezialisten und Firmen unter einem Dach zu bündeln. Er gründete die KNOX GmbH, um der Branche mit etablierten, erfahrenen Partnern eine breit gefächerte aber auf den Druck- und Verpackungsmarkt fokussierte Beratung anzubieten. Dabei spielt die Lösung strategischer Fragen – gerade auch im Rahmen von Unternehmenstransaktionen – eine wichtige Rolle.



Jörg Dreisow

Partner & Chairman Schweiz & Österreich
Waterland Private Equity
Tel.: +49 (0) 89 244 430 40
E-Mail: Dreisow@waterland.de



Jörg Dreisow ist Partner bei Waterland und Chairman der Schweiz & Österreich. Er war als Managing Partner der Waterland Private Equity GmbH mehr als 10 Jahre verantwortlich für die Aktivitäten von Waterland in der DACH-Region. Jörg Dreisow etablierte und leitete das erste Waterland Büro in Deutschland seit 2006. Seitdem hat er 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).

Beatrice Dreyfus

Geschäftsführerin / Partnerin
Novum Capital
Tel.: +49 (0) 69 24 75 251-14
E-Mail: bdreyfus@novumcapital.com



Beatrice Dreyfus ist seit 2008 bei Novum Capital. Neben ihren Investment-tätigkeiten verantwortet sie die CFO-Belange und Investor Relations-Aktivitäten. Vor 2008 war Beatrice Dreyfus Geschäftsführerin der Investmentbank Lazard & Co. in Frankfurt und über 10 Jahre bei einer Vielzahl von nationalen und internationalen M&A-Transaktionen beratend tätig. Davor, von 1993 bis 1998, arbeitete sie für die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen. In dieser Zeit hat sie ihre Examen zur Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin abgelegt.

Beatrice Dreyfus ist seit 2009 Ersatzmitglied des Aufsichtsrates der Beiersdorf AG (davon zwei Jahre als ordentliches Mitglied) sowie stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates der Stylepark AG. Sie hat an der European Business School in Oestrich-Winkel Betriebswirtschaft studiert und das Studium als Diplom-Kauffrau abgeschlossen.

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 stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates von zwei börsennotierten Aktiengesellschaften, der Shareholder Value Beteiligungen AG sowie der SNP SE. Zudem ist er Aufsichtsratsmitglied bei der Prime Capital AG sowie im Beirat einer Familiengesellschaft.

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.

Rainer Effinger

**Geschäftsführer
NORD Holding
Tel.: +49 511 270415 0
E-Mail: info@nordholding.de**



Rainer Effinger kam 2002 zur NORD Holding. Seit 2006 ist er für die Fund of Funds-Aktivitäten verantwortlich. Vor seiner Tätigkeit bei der NORD Holding war er für ein Beratungsunternehmen sowie eine Mediengruppe tätig. In diesen Positionen war er verantwortlich für Wachstums-, Restrukturierungs- und M & A-Projekte in Deutschland und mehreren osteuropäischen Ländern. Rainer Effinger hat sein Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn abgeschlossen.

Dr. Jan Eiben**Director, DACH****Hampleton Partners****Tel.: +49 178 3486 753****E-Mail: jan.eiben@hampletonpartners.com**

Dr. Jan Eiben ist Director bei Hampleton 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 Nachfolgemanagement. Im Tech-Bereich liegt der Schwerpunkt auf Digital Marketing, E-Commerce, Enterprise Software, Hightech Industrials sowie Deep Tech-Themen wie Artificial Intelligence, Augmented und Virtual Reality. Bei Hampleton 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 2020|2021). 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 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), für Venture Capital (2019) und für M&A (2020) gelistet
- Einer der 20 führenden Venture Capital-Berater in Deutschland (seit 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 doppeldiplomierte Norddeutsche sammelte seine Expertise in seiner Tätigkeit für marktführende Unternehmen in Deutschland, Spanien und den USA, davon mehrere Jahre im nationalen und internationalen Business Development Management.

Zu seinen Geschäftspartnern gehören renommierte Privatinvestoren, Family Offices, Mezzanine- und institutionelle Kapitalgeber mit Transaktionsvolumen bis € 250 Mio.

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.

Rüdiger Fajen

Managing Partner

Consus GmbH & Co. KG

Tel.: +49 (0)69 719 1448-44

E-Mail: rfajen@consuspartner.com



Rüdiger Fajen ist seit 1998 im Bereich Corporate Finance in Deutschland und den USA mit den Schwerpunkten M&A, Expansionsfinanzierung und Unternehmensbewertung tätig. Er verfügt über Transaktionserfahrungen in den Branchen Konsumgüter, Industriedienstleistungen, Energie, Maschinen- / Anlagenbau, IT / Software, Neue Energie. Herr Fajen war zuvor bei Houlihan Lokey (ehemals Druker & Co.) und als Partner bei ifas (heute Grant Thornton) tätig. Zudem arbeitete er als Director Corporate Finance für POET Software im Silicon Valley / USA.

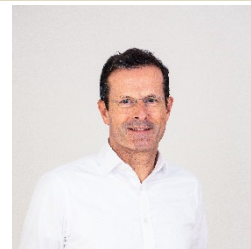
Dr. Henrik Fastrich

Managing Partner, Vorstand

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 Stockholm institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen und nordischen Raum. Der Fokus liegt auf Nachfolgelösungen und Investments in komplexe Unternehmenssituationen mit einem Umsatz von bis zu EUR 500 Millionen. Das Team von Orlando verfügt über langjährige Erfahrung in der operativen Beratung 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

RA Dr. Jan Philipp Feigen

Partner

Ernst & Young Law GmbH

Tel.: +49 (0)40 36132 22720

E-Mail: jan.feigen@de.ey.com



Dr. Jan Philipp Feigen ist Partner bei EY und Leiter der EY Law Private Equity Praxisgruppe in Deutschland sowie des EY Private Equity Hub Nord/Ost.

Herr Feigen wird im Anwaltsranking der WirtschaftsWoche laufend zu den „renommiertesten deutschen M&A Anwälten“ gezählt. JUVE bezeichnet ihn als „erfahrenen Private Equity Experten“ und führt ihn als „häufig empfohlen“ für den Bereich Mid-Cap Private Equity. Er berät nationale und internationale Mandanten, insbesondere Finanzinvestoren, in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Joint Ventures sowie Unternehmensrestrukturierungen. Vor seinem Einstieg bei EY Law arbeitete Herr Feigen über viele Jahre bei Latham & Watkins LLP in den Büros in Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt und Los Angeles. Herr Feigen unterrichtet als Gastdozent seit 2017 das Fach „Mergers & Acquisitions Law“ im Masterprogramm „European Business Law“ an der Universität Lund.

Karl Fesenmeyer

Vorstand & Gründer

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.

Peter Folle, Bankkaufmann, Diplom-Kaufmann und Diplom-Volkswirt

Partner

Transforce Mergers & Acquisitions GmbH

Tel: +49 (0) 211 15978716

E-Mail: peter.folle@trans-force.de



Peter Folle ist seit 2017 Partner der Transforce Mergers & Acquisitions GmbH und seit 2004 geschäftsführender Gesellschafter der Triginta Capital GmbH, einer mittelständischen Beteiligungsgesellschaft. In dieser Funktion hat er vielfältige Aufsichtsrats- und Beiratsmandate wahrgenommen und eine Reihe von Beteiligungen aktiv begleitet, insbesondere in den Themen Finanzierung und Strukturierung. Weiter unterstützt er Unternehmen bei Restrukturierungen und Sanierungen. Zudem ist Herr Folle CEO der Finanzialbot.com AG, insbesondere verantwortlich für Strategie und Vertrieb. Herr Folle verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Steuerung von Portfoliorisiken von Banken sowie als freier Unternehmensberater, insbesondere in den Bereichen Maschinenbau, Internet, IT sowie Gesundheits- und Sozialwesen.

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 in den Branchenführern JUVE Handbuch, Legal 500 Deutschland und Best Lawyers als häufig empfohlene Anwältin im Bereich Private Equity bzw. M&A geführt.

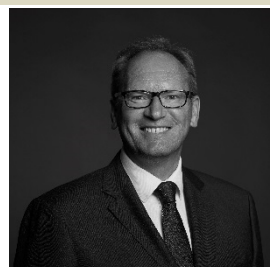
Dr. Heiko Frank

Geschäftsführer

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 89 206054 130

E-Mail: h.frank@kloepfel-cf.com



Dr. Heiko Frank, promovierter Betriebswirt der Universität Augsburg, ist seit über 25 Jahren im Bereich Corporate Finance tätig. Er begleitet seit vielen Jahren eine Vielzahl an Familienunternehmen, Konzerneinheiten und Family Offices bei dem Kauf & Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen.

Durch seine nahezu 30-jährige Tätigkeit im Bereich Professional Services verfügt Dr. Heiko Frank über signifikante Unternehmer- und Beratererfahrung, u. a. als Vorstand einer global agierenden M&A-Unternehmensgruppe sowie als Board Committee Member bei einem internationalen börsennotierten Beratungsunternehmen.

Dr. Heiko Frank ist Aufsichtsrat/Beirat bei vier mittelständischen Unternehmen und Handelsrichter am Landgericht Augsburg.

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 Franssen

Geschäftsführender Gesellschafter
Interim Excellence GmbH
Telefon: +49 (89) 4141427 10
Email: martin.franssen@interim-x.com



Martin Franssen ist Gründer und seit 2013 geschäftsführender Gesellschafter der Interim Excellence GmbH, der Betreibergesellschaft von www.interim-x.com, dem führenden, digitalen Player im Premiumsegment des europäischen Interim Management Marktes.

Zu den Mandanten von interim-x.com gehören, neben großen Mittelstandsunternehmen, internationale Konzerne sowie eine Vielzahl von Private-Equity-Häusern, für die interim-x.com der strategische Partner ist, wenn es um die Besetzung von interimistischen Positionen, die Auswahl von Industrieexperten sowie die Besetzung von Führungspositionen bei Portfoliounternehmen geht. Zudem ist er Mitglied des BVK e.V., in dessen Publikationen er regelmäßig über das Thema Interim Management berichtet.

Zuvor war er 12 Jahre als Interim Manager, mit dem Fokus auf Restrukturierungen, M&A-Projekte sowie Operationale Excellence, u.a. für Burda, Motorpresse, Heraeus, Sportfive, Georg von Holtzbrinck, etc. im Einsatz.

Seine internationale Linienerfahrung erwarb er u.a. als CFO der Economy.One AG, einer Tochtergesellschaft der Verlagsgruppe Handelsblatt, als Direktor für Bankorganisation und internationale Projekte bei der CC-Bank AG (heute Santander Consumer Bank) sowie seiner achtjährigen, internationalen Beratertätigkeit bei Price Waterhouse im Bereich Financial Services.

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.

Tobias Fuhrmann

Geschäftsführer
Family Trust Investor FTI GmbH
Tel: +49 (0)89 2154 730 – 50
E-Mail: fuhrmann@familytrust.de



Tobias Fuhrmann ist Geschäftsführer von Family Trust und seit dem Jahr 2008 im Beteiligungsgeschäft aktiv. Vor Family Trust war er als Partner und Vorstand der Orlando Management AG aktiv und verantwortete hier den Bereich Operations. Er war Geschäftsführer mehrerer Portfoliofirmen, u.a. auch Gründungs-CEO der Vivonio Furniture Group. Davor arbeitete er sieben Jahre als Berater bei McKinsey & Co.

Tobias ist Diplom-Bauingenieur der Technischen Universität München und hat einen MBA der IESE Business School Barcelona.

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.

Jörn Grage

Geschäftsführer / Partner

Sancovia Corporate Finance

Tel.: +49 211 9468 7550

E-Mail: j.grage@sancovia.com

Jörn Grage ist seit dem Jahr 2013 Partner der Sancovia, ausgewiesener Finanzexperte und leitet den Düsseldorfer Standort als Managing Partner. Herr Grage war zuerst für die Deutschen Bank tätig, bevor er zu PWC in die Transaktionsberatung wechselte. In seinen 10 Jahren bei PWC war er neben Manager in Frankfurt am Main, Executive Assistant des Vice Chairmans in London, UK und Senior Manager bei PWC Middle East in Dubai.



Jörn Grage hält einen Abschluss als Bachelor of Business Administration (Banking and Finance) der Frankfurt School of Finance and Management und ist Qualifikation Chartered Financial Analyst (CFA) des CFA Institutes.

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.

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 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.

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.

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, die MVP Gruppe 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@اهيم.com

Frank Henkelmann (Jahrgang 1969) Geschäftsführer und Alleingesellschafter der Aheim-Gruppe, verfügt über exzellente Erfahrungen in der mittelständischen Finanz- und Beteiligungsbranche, die er in seiner über 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 Software, IT 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 Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 69 505029 334

E-Mail: markus.herz@eu.kwm.com



Markus Herz ist Partner im Bereich Corporate bei King & Wood Mallesons. Er berät Mandanten in M&A- und Private Equity-Transaktionen, bei Finanzierungsrunden, Joint-Ventures und Restrukturierungen sowie, allgemein, in allen Aspekten des deutschen Gesellschaftsrechts. Dies umfasst ebenfalls die Beratung von Managern, Geschäftsführern oder Vorstandsmitgliedern bei MBO's, MBI's, Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen sowie Haftungs- und Governance-Themen.

Markus Herz hat umfangreiche Erfahrungen in seinen Beratungsfeldern aufgrund seiner Tätigkeiten bei internationalen Wirtschaftskanzleien in Frankfurt am Main, seiner Tätigkeit als Partner bei einer bekannten deutschen M&A/PE-Boutique sowie durch die Leitung einer Vielzahl von komplexen nationalen und internationalen Transaktionen.

PE-Fonds, Family Offices wie auch Unternehmen jeder Größenordnung zählen zu den Mandanten von Markus Herz.

Frederik Heseler

Geschäftsführer | Inhaber

HESELER Mergers & Acquisitions

Tel: +49 (0)202 94672858

E-Mail: info@heseler.co



Dipl.-Kfm. Frederik Heseler führt und berät europäische Unternehmen. Sein Beratungshaus HESELER Mergers & Acquisitions initiiert und begleitet nationale sowie internationale Unternehmenstransaktionen in den Segmenten Industrie, Handel und Dienstleistung.

Nach dem Studienabschluss der Betriebswirtschaftslehre war Herr Heseler als Führungskraft in mittelständischen Unternehmen tätig. Seine Arbeitsschwerpunkte auf Geschäftsführer-Ebene waren die operative Unternehmensführung in preis- und mengenvolatilen Märkten, das Global Sourcing, die Produktionssteuerung, der Vertriebsausbau im Großhandel (B2B) und die strategische Neuausrichtung sowie Turnarounds und Transformationen.

Nach seiner Tätigkeit auf der Corporate-Seite wechselte Herr Heseler ins beratende M&A- und Beteiligungsgeschäft. Zunächst als Partner einer Frankfurter M&A-Beratung, dann mit eigener Boutique Advisory betreute Herr Heseler in über zehn Jahren Beratungsmandate und Unternehmenstransaktionen in nahezu allen Branchen für die Käufer und -Verkäuferseite. Meist hervorgehend aus Transaktionsprojekten wird Herr Heseler auch gebeten, in Führungs- bzw. Aufsichtsgremien von Unternehmen einzutreten und sein Know-How für deren Steuerung einzusetzen.

Jan-Peter Heyer

Partner

BMH BRÄUTIGAM

Tel: +49 (0) 30 889 19 152

E-Mail: jan-peter.heyer@bmh-partner.com

Jan-Peter Heyer, Rechtsanwalt und Notar mit den Schwerpunkten Private Equity, Venture Capital, M&A und Gesellschaftsrecht, verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Transaktions-Beratung und ist spezialisiert auf Midcap- Transaktionen mit vertieften Kenntnissen im Bereich Pharma.



Zu seinem namhaften Mandantenstamm zählen neben der capiton, einem der angesehensten deutschen Private-Equity-Häuser, insbesondere auch Siemens, AIAC American Industrial Acquisition Corporation, Borsig, Pelikan, Wall, Fluke/Tektronix Group und Eckert & Ziegler. Im Bereich Venture Capital bestehen etablierte Mandatsbeziehungen unter anderem zu Omnes SA, Ventech SA, Keensight Capital und Archimed SAS.

Jan-Peter Heyer ist seit 2012 Notar und engagiert bei der Entwicklung und Pflege der Netzwerkbeziehungen in Frankreich im anwaltlichen und notariellen Bereich.

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 Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 69 505029 330

E-Mail: markus.hill@eu.kwm.com

Markus Hill ist Partner im Tax Department bei King & Wood Mallesons. 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

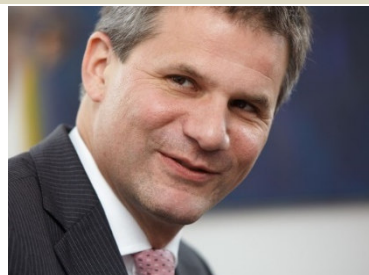
C•H•Reynolds•Corporate Finance AG

Tel.: +49 (0) 69 97 40 30 20

E-Mail: f.hoch@chrcf.com

Felix Hoch, Gründungspartner der C•H•Reynolds•Corporate Finance AG, betreut Mandanten aus den Industriesektoren Mobility und Zulieferung, 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.

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.

Dr. Benedikt Hohaus

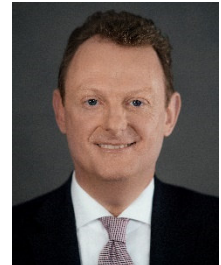
Partner, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

POELLATH

Tel. +49 89 24240 372

E-Mail: bho@pplaw.com

www.linkedin.com/in/dr-benedikt-hohaus-370470/



Dr. Benedikt Hohaus ist Partner im Münchner Büro von POELLATH, einer international tätigen deutschen Wirtschaftskanzlei mit mehr als 150 Experten in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät steht für marktführende High-End Beratung bei Transaktionen und Asset Management. Im Bereich Managementbeteiligung gehört die Kanzlei zu den Marktführern in Deutschland.

Diese besondere Position verdankt die Sozietät insbesondere der qualifizierten Beratung von Dr. Benedikt Hohaus und einem Team von hochspezialisierten Kollegen.

Dr. Hohaus hat seit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung in der Beratung von Finanzinvestoren und Managementteams im Rahmen von Management Buy-Out / Management Buy-In sowie bei der Implementierung von Managementbeteiligungsmodellen. Darüber hinaus berät er Familien- und börsennotierte Unternehmen bei der Einführung von Incentivierungsmodellen für Führungskräfte. Er ist eine anerkannte Autorität im Markt und in zahlreichen nationalen und internationalen Rankings als Koryphäe seines Faches gelistet.

Felix Hölzer

Geschäftsführer / Partner

Novum Capital

Tel.: +49 (0) 69 24 75 251-10

E-Mail: fhoelzer@novumcapital.com



Felix Hölzer hat Novum Capital im Jahr 2006 gemeinsam mit Dr. Udo von Klot-Heydenfeldt gegründet. Er hat 25 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft. So war er Investor und Beiratsmitglied in zahlreichen mittelständischen Unternehmen – beispielsweise Ascena (IT-Personaldienstleistungen), Aviagen (Hühnerzüchter), Edscha (Automobilzulieferer), Homann (Feinkost), Ista (Energiedienstleister), Mauser (Verpackungen), Symrise (Duftstoffe) und Viatrix (Pharma).

Vor der Gründung von Novum Capital, in den Jahren 2001 bis 2006, leitete Felix Hölzer das Deutschlandgeschäft des britischen Mezzanine-Investors Intermediate Capital Group. Davor, 1998 bis 2001, arbeitete er für den Private Equity-Investor Palladion Partners. Seine berufliche Laufbahn hat er bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen begonnen.

Felix Hölzer hat Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München sowie an der University of California, Berkeley, studiert und das Studium als Diplom-Kaufmann abgeschlossen.

Felix Homann

Geschäftsführer / Partner

Novum Capital

Tel.: +49 (0) 69 24 75 251-16

E-Mail: fhomann@novumcapital.com



Felix Homann ist im Jahr 2012 bei Novum Capital eingestiegen. Er hat das Unternehmen maßgeblich mitgestaltet – insbesondere die Entwicklung von Investments auf Deal-by-Deal-Basis bis zu den ersten beiden institutionellen Beteiligungsfonds (2017 und 2020) mit insgesamt 225 Mio. Euro Fondsvolumen. Zuvor war er für die US-Investmentbank Goldman Sachs in deren European Special Situations Group tätig. Diese ist auf Eigen- und Fremdkapitalinvestments in nicht-börsennotierte Unternehmen spezialisiert.

Felix Homann hat einen Master of Engineering in Electrical and Electronic Engineering am Imperial College London erworben und ist CFA® Charterholder. Während seines Studiums war er Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes.

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 Rechtsanwaltsgeellschaften tätig, bevor er 2006 zu Kleeberg kam.

Dr. Jan Hückel

Partner, McDermott Will & Emery

Tel: +49 (0) 211 30211 130

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.

Ksenia Ilina

Gründungspartner

Lupp + Partner

Tel.: +49 (0) 89 614 24 24 30

E-Mail: ksenia.ilina@lupp-partner.com



Ksenia Ilina ist Gründungspartnerin der Kanzlei Lupp + Partner. Sie ist spezialisiert auf internationale und nationale M&A, Private Equity und Venture Capital Transaktionen. Daneben hat sie eine besondere Erfahrung im Bereich Compliance bei M&A Transaktionen.

Bevor Ksenia Ilina die Kanzlei Lupp + Partner im Mai 2015 mitgründete, war sie sechs Jahre Counsel bei DLA Piper und davor jeweils zwei Jahre bei Clifford Chance und bei EY Law tätig.

Andreas Jaeger

Geschäftsführer / Partner

Transfer Partners Gruppe

Tel.: +49 (0) 211 50668 90

E-Mail: jaeger@transfer-partners.de

- Langjährige Erfahrung in der erfolgreichen Begleitung von Transaktionen als Prüfungsleiter Ernst & Young sowie als Projektleiter Transaction Services der Deutsche Bank AG
- Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
- Gründungspartner von Transfer Partners



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.

Christiane Jauch

Managing Partner

OMMAX

Tel.: +49 (0) 89 44148600

E-Mail: c.jauch@ommax.de



Christiane Jauch berät Unternehmen und Investmentfirmen bei der Durchführung digitaler Transformationsprozesse und Marketingstrategien. Hierbei liegt ihr Fokus vor allem auf internationalen B2B-Service-Unternehmen.

Vor ihrer Tätigkeit bei OMMAX arbeitete sie für die Deutsche Bank, die BMW Group und Holtzbrinck Digital. Christiane Jauch hält einen Abschluss als Diplom-Kauffrau der Universität Mannheim. Einen Teil ihres Studiums verbrachte sie zudem an den Marketing-, Finanz- und Psychologie-Instituten der London School of Economics.

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 und 2020 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.

Marcus Jüngling

Leiter Transaction Services Frankfurt, Partner
RSM GmbH
Tel: +49 (0) 69 – 170000 - 400
E-Mail: marcus.juengling@rsm.de

Marcus Jüngling ist Partner bei der RSM GmbH und leitet den Bereich Transaktion Advisory und Valuation am Standort Frankfurt. Zu seinen Mandanten zählen neben mittelständischen Unternehmen eine Reihe von Private Equity Fonds und Beteiligungsunternehmen. Er verfügt über eine umfangreiche Erfahrung aus mehr als 20 Jahren Beratung von Käufern und Verkäufern insbesondere in den Branchen Software/IT, Dienstleistungen, Fertigung, Automobil und Logistik. Marcus Jüngling ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und hat Betriebswirtschaftslehre an der Universität Saarbrücken studiert.

Martin Kanatschnig

Vorstand
Aquin & Cie. AG
Tel: +49 (0)89 41 35 39-0
E-Mail: info@aquin.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 herausragende Erfahrung in den Bereichen Private Equity, M&A, Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarktgeschäft gesammelt und seit 2008 Beteiligungsgesellschaften in Vorstands- und Geschäftsführer-Funktionen geleitet. Die ersten sieben Jahre seiner Karriere war er im Investment Banking u.a. bei der Deutschen Bank, Dresdner Kleinwort Wasserstein und Man Group tätig. 2006 begann Christoph seine Private Equity Karriere als Managing Director bei Colonia Real Estate mit nachfolgenden Stationen als Vorstand bei Themis Industries Group und Heliad Equity Partners mit Fokus auf den Erwerb von KMU's in der DACH Region. Durch die in rund einhundert Transaktionen gesammelte hohe Beteiligungsexpertise im Mittelstand, eine tiefgehende Erfahrung in der ganzheitlichen Portfolio-Führung, starken Skills im aktivem Business Development und einem weitreichenden Netzwerk kann Christoph vielfältigst bei Beteiligungen Akzente setzen. Er ist ausgebildeter Bankkaufmann, hält einen Diplom-Betriebswirt 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 Rechtsanwalts-gesellschaft 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

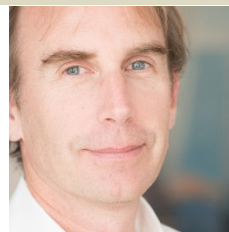
Andreas Klier

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.

Lars Kloppsteck

Managing Partner

BID Equity GmbH

Tel: +49 (0) 170 383 666 2

E-Mail: lk@bidequity.de

Lars Kloppsteck ist ein erfahrener Unternehmer und internationaler Manager, dessen Hauptaugenmerk die aktive strategische und operative Begleitung der Beteiligungsunternehmen von BID Equity ist. Herr Kloppsteck hat mehr als 15 Jahre internationale 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 Kloppsteck einen ausgeprägten Bezug zum familiengeführten Mittelstand, insbesondere auch durch seine Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter der internationalen Berndes-Gruppe.

Herr Kloppsteck hat Wirtschaftsinformatik in Großbritannien und den USA studiert, sowie einen MBA der IESE Business School in Spanien erworben.

Markus Kluge

Mitglied der Geschäftsleitung

C•H•Reynolds•Corporate Finance AG

Tel.: +49 (0) 69 97 40 30 78

E-Mail: m.kluge@chrcf.com

Markus Kluge verantwortet bei C•H•Reynolds gemeinsam mit Felix Hoch die Sektoren Maschinen- und Anlagenbau und IT. Zusätzlich hat er Transaktionen im Bereich Konsumgüter & Handel betreut. Die Mehrzahl dieser Projekte waren grenzüberschreitende M&A-Transaktionen. Weiterhin leitete er bis 2012 als Co-Head das internationale Sektorteam „Engineering & Industrial Technology“ einer weltweiten Partnerschaft von unabhängigen M&A-Häusern. Markus Kluge verfügt über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung in der M&A-Beratung. Er hat insbesondere an Akquisitionen, Unternehmensveräußerungen und Carve Outs gearbeitet. Seine interdisziplinäre Transaktionserfahrung umfasst verschiedene Mandate sowohl für namhafte Private Equity Häuser als auch für Unternehmen aus dem Mittelstand und große internationale Konzerne. Vor seinem Einstieg bei C•H•Reynolds war Markus Kluge bei PricewaterhouseCoopers im Bereich Corporate Value Consulting und im Corporate Finance Team von Rödl & Partner tätig. Markus Kluge hat einen Abschluss als Diplom-Ökonom an der Leibniz Universität Hannover in den Schwerpunkten Finanzierung und Rechnungswesen erworben. Er ist Mitglied im Schweizerisch-Deutschen Wirtschaftsclub e.V.



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 RSP GmbH & Co. KG

Tel: +49 172 39 29 285

E-Mail: nknop@rsp.eu



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 Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 69 505029 302

E-Mail: ruediger.knopf@eu.kwm.com



Rüdiger Knopf ist Partner im Tax Department bei King & Wood Mallesons. 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 King & Wood Mallesons Praxis gegründet.

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 Nachfolgeregelungen, insbesondere bei eigentümergeführten Unternehmen, sowie für den Gesamtkomplex Unternehmensfinanzierung. Hierzu zählen Fragen einer unternehmensspezifischen Kapitalstruktur, auch unter Berücksichtigung

der aktuellen Orientierungspunkte des Bankensystems für das Kreditrating. Weitere Schwerpunkte sind bankenunabhängige Finanzierungen, insbesondere im Zusammenhang mit Akquisitionen, Fusionen und Restrukturierungen. Peter Koch verfügt über langjährige Erfahrung als Vorstand einer der größten deutschen Genossenschaftsbanken, wo er unter anderem das Firmenkundengeschäft verantwortete.

Dr. Barbara Koch-Schulte

Partnerin, Rechtsanwältin, Steuerberaterin
POELLATH

Tel. +49 89 24240 372

E-Mail: bks@pplaw.com

www.linkedin.com/in/barbara-koch-schulte-78a84a4/



Dr. Barbara Koch-Schulte ist Partnerin im Münchner Büro von POELLATH, einer international tätigen deutschen Wirtschaftskanzlei mit mehr als 150 Experten in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät steht für marktführende High-End Beratung bei Transaktionen und Asset Management. Im Bereich Managementbeteiligung gehört die Kanzlei zu den Marktführern in Deutschland.

Diese besondere Position verdankt die Sozietät insbesondere der qualifizierten Beratung von Frau Dr. Barbara Koch-Schulte und einem Team von hochspezialisierten Kollegen. Sie ist auf die rechtliche und steuerliche Beratung von Management- und Mitarbeiterbeteiligungen (einschließlich ESOPs, Phantom Shares u.a. Incentives) sowie Management Buy-outs und Management Buy-ins spezialisiert.

Ihre Doppelqualifikation als Rechtsanwältin und Steuerberaterin macht sie darüber hinaus zu einer gefragten Expertin auch bei der Begleitung von Managementbeteiligungen im Besteuerungsverfahren, in Betriebsprüfungen und anderen Auseinandersetzungen mit der Finanzverwaltung.

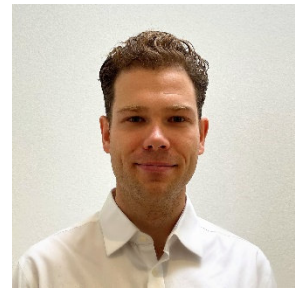
Hans-Cornelius Kölln

Managing Partner

Alvia Capital GmbH

Tel.: +49 151 614 890 97

E-Mail: hck@alvia-capital.de



Hans-Cornelius Kölln ist Gründer und Geschäftsführer von Alvia Capital, einer führenden Beteiligungsgesellschaft im Bereich der ambulanten Pflege. In dieser Position verantwortet Hans-Cornelius Kölln die Umsetzung von Nachfolgelösungen sowie die strategische Ausrichtung und operative Wertsteigerung von bestehenden Beteiligungen.

Vor seiner Zeit bei Alvia Capital war Hans-Cornelius Kölln unter Anderem Teil des Investment- und Value Creation-Teams von BID Equity, Gründer und COO eines Sportwettunternehmens sowie Restrukturierungsberater bei EY in Hamburg und Frankfurt.

Hans-Cornelius Kölln studierte Betriebswirtschaft an der University of Bath und der London School of Economics & Political Science sowie Finance an der Cass Business School.

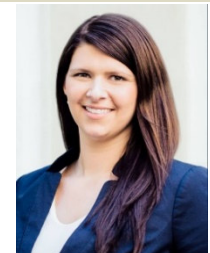
Dr. Anja Konhäuser

Managing Partner

OMMAX

Tel.: +49 (0) 89 44148600

E-Mail: a.konhaeuser@ommax.de



Dr. Anja Konhäuser ist auf die Entwicklung digitaler Wertschöpfungsstrategien im Gesundheitswesen spezialisiert. Sie entwickelt die Digitalstrategien für bekannte Unternehmen (z.B. MediFox, AllDent und MEDIAN Kliniken) und begleitet die Umsetzung dieser mit Fokus auf nachhaltige Wertschöpfung. Darüber hinaus betreut sie Projekte bei Lufthansa und Amazon, die die Implementierung einer Omni Channel Marketing- und Sales-Strategie beinhalten.

Anja Konhäuser hält ein Diplom in Betriebswirtschaft der Universität Passau sowie einen Dokortitel vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT), an dem sie auch weiterhin als Dozentin tätig ist.

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, The 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.

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.

Florian Korp

Geschäftsführer / Partner
Liberta Partners
Tel.: +49 (0) 89 620 978 263
E-Mail: fk@liberta-partners.com

Florian Korp ist seit 2018 Partner bei Libertas Partners. Er hat über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Unternehmensbeteiligungen, M&A und Finanzierung von Unternehmen. Bei Liberta Partners verantwortet er insbesondere die Bereiche Carve-Outs und Restrukturierungen.



Bevor er zu Liberta Partners kam war Florian Korp für 2 Jahre für VITRUVIAN Partners, eine auf Technologieinvestments fokussierte Beteiligungsgesellschaft, tätig. Neben Technologie Investition, lag seine Aufgabe in der Etablierung von VITRUVIAN Partners in der DACH Region und im Aufbau eines lokalen Teams. Zuvor war er fast 10 Jahre bei ARDIAN für die auf Expansionen spezialisierten Fonds tätig. Die ersten zwei Jahre seiner Karriere verbrachte er bei Raiffeisen International in den Bereichen M&A / Debt Capital.

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 Partner, Geschäftsführer 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.

Sandra Krusch

Partner, Market Segment Leader Private Equity GSA

Ernst & Young GmbH

Tel: +49 (0) 40 - 36132 19157

E-Mail: sandra.krusch@de.ey.com

Sandra Krusch verfügt über mehr als 16 Jahre Erfahrung in Buy-Side- und Sell-Side- Financial Due Diligence-Projekten für nationale und internationale Private Equity-Mandate und Großkunden. Sandra Krusch leitete in der New Yorker EY-Niederlassung zwei Jahre lang den SaT GSA-Desk und war für die Koordination und Durchführung zahlreicher US-GSA-In- und Outbound-Transaktionen zuständig. Sie begleitete zahlreiche (grenzüberschreitende) Transaktionen in verschiedenen Branchen in Europa und in Nordamerika. Seit 2020 ist Sandra Krusch Market Segment Leader für Private Equity und verantwortet die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz. Ihre Due Diligence-Arbeit umfasst neben dem PE-Sektor auch den Sektor der Industrie- und Mobilitätsgüter, den Handels- und Konsumgütersektor sowie den Gesundheitssektor. Als IFRS-Experte verfügt sie über fundiertes US GAAP-Wissen.

Dipl.-Kfm. Bernhard Kugel

Vorstand

S-UBG Gruppe

Fon: +49 241-47056-0

Mail: kugel@s-ubg.de

Bernhard Kugel ist Vorstand der S-UBG Gruppe und seit über 20 Jahren im Beteiligungsgeschäft tätig. Seit 2011 begleitet er als Vorstand Unternehmer von der Gründung bis zur Nachfolge. Seitdem wurden über 180 Transaktionen (Investments und Verkäufe) mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 250 Millionen Euro durchgeführt.

Bernhard Kugel ist Diplom-Kaufmann und Mitglied in diversen Beiräten und Aufsichtsräten. An der University of Applied Sciences/FH Aachen unterrichtet er im Rahmen des MBA für Management und Entrepreneurship.



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

Dr. Jürgen Kuttruff

Vorstand

Aquin & Cie. AG

Tel: +49 (0)8382 976 876 7

E-Mail: info@aquin.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 -zukaufen. 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.

Thomas Laible

Geschäftsführer / Partner

Transfer Partners Gruppe

Tel.: +49 (0) 211 50668 90

E-Mail: laible@transfer-partners.de



- Erfolgreiche Umsetzung zahlreicher Unternehmensverkäufe- und -käufe als Leiter eines Bereichs des Mittelstands M&A der Deutschen Bank
- Umfassendes Know-how in den Bereichen Bau, Engineering und Services aus erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen und laufenden Mandaten
- Zahlreiche Veröffentlichungen und Buchautor im Bereich Strukturierung von Unternehmenstransaktionen
- Gründungspartner von Transfer Partners

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, 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 (HBRS) sowie der Europäischen Fachhochschule (EUFH) nimmt er Lehraufträge 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.

RA Till Liebau

Partner

Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB

Tel.: +49 (0)69 707968-147

E-Mail: till.liebau@oppenhoff.eu



Till Liebau berät 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 und ist Co-Head des US Desk bei Oppenhoff. Till Liebau gehört zu den führenden deutschen Beratern von Versicherungen beim Abschluss von W&I-Versicherungen. Darüber hinaus verfügt er über umfangreiche Erfahrungen bei Transaktionen in Sondersituationen (Distressed M&A, Privatisierung) sowie bei Konzernstrukturierungen und anderen komplexen gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen.

Till Liebau wird in den Branchenführern JUVE Handbuch, Legal 500 Deutschland/EMEA und Best Lawyers als häufig empfohlener Anwalt in den Bereichen Private Equity, M&A und W&I-Versicherungen geführt.

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 vermögender (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund. Das Leistungsspektrum im Private Equity-Bereich umfasst die Erstellung der Jahresabschlüsse und Steuererklärungen für inländische Strukturen sowie umfassender und komplexer 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.

Dr. Matthias Lupp

Gründungspartner

Lupp + Partner

Tel.: +49 (0) 89 614 24 24 20 / +49 (0) 40 40 11 334 20

E-Mail: matthias.lupp@lupp-partner.com



Dr. Matthias Lupp ist Gründungspartner der Kanzlei Lupp + Partner. Er ist spezialisiert auf alle Arten von Unternehmensbeteiligungen, vom Private Equity, klassischen M&A, bis hin zum Venture Capital Deal. Er berät strategische und institutionelle Investoren sowohl im nationalen als auch internationalen Kontext. Dr. Matthias Lupp hat eine über 20-jährige Erfahrung in der Private Equity Branche und ist entsprechend excellent vernetzt.

Bevor Dr. Matthias Lupp die Kanzlei Lupp + Partner im Mai 2015 mitgründete, war er sechs Jahre Partner bei DLA Piper und leitete dort die deutsche Beteiligungspraxis. Davor war er sieben Jahre bei Clifford Chance in Frankfurt am Main und München tätig.

JUVE führt Dr. Matthias Lupp als sehr häufig empfohlenen Anwalt für Private Equity und M&A auf.

Georg Madersbacher

Managing Partner, Vorstand
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 Stockholm institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen und nordischen Raum. Der Fokus liegt auf Nachfolgelösungen und Investments in komplexe Unternehmenssituationen mit einem Umsatz von bis zu EUR 500 Millionen. Das Team von Orlando verfügt über langjährige Erfahrung in der operativen Beratung 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 (MSc.) ist seit 2016 Teil des Teams von INVENSITY und leitet das Hamburger Büro. Er verfügt über mehrjährige Erfahrung in der 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.

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 Initiator und Gründer von Bright Capital. Als Managing Partnerverantwortet er die Bereiche Deal Origination und Execution, Portfolio Management sowie Investor Relations. Matthias ist 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 Management-erfahrung im deutschen Mittelstand zurück. Er fährt passioniert Ski und spielt von Zeit zu Zeit noch Feldhockey. Matthias ist verheiratet und Vater von fünf Kindern.

Erik Mattes

Geschäftsführer / Partner

Sancovia Corporate Fincance

Tel.: + 49 751 996 999 00

E-Mail: e.mattes@sancovia.com

Erik Mattes verantwortet den Ravensburger Standort als Managing Partner und ist ausgewiesener M&A und Buy&Build Experte. Erik Mattes begann seine berufliche Laufbahn bei KPMG in Frankfurt am Main in der M&A Beratung. Danach folgten bedeutsame Positionen bei goetzpartners, Jefferies und zuletzt als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung der Schulz Group, bevor Herr Mattes im Jahr 2015 zu Sancovia kam.



Erik Mattes hat Internationale Betriebswirtschaftslehre in Wiesbaden und San Sebastian studiert und hält neben dem Diplom noch einen MBA Abschluss.

Jörg Mayer

Managing Partner

Consus GmbH & Co. KG

Tel.: +49 (0)69 719 1448-11

E-Mail: jmayer@consuspartner.com

Jörg Mayer ist seit 1994 im Bereich Corporate Finance / M&A und Private Equity tätig. Er verfügt über Transaktionserfahrungen in den Branchen Konsumgüter, Industriedienstleistungen, IT / Software, Maschinen- / Anlagenbau, Energie, Getränke und Lebensmittel. Unter anderem hat er für die M&A-Beratungsgesellschaften WestLB Panmure und Houlihan Lokey (ehemals Druker & Co.) gearbeitet und war zudem als Partner bei Triton, einem internationalen Private Equity Fonds, tätig.



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.



RA Dr. Maximilian Menges

Senior Manager

Ernst & Young Law GmbH

Tel.: +49 (0)40 36132 10887

E-Mail: maximilian.menges@de.ey.com



Dr. Maximilian Menges ist als Senior Manager in der Praxisgruppe Private Equity am Standort Hamburg tätig. Er berät nationale und internationale Mandanten bei M&A Transaktionen, Joint Ventures und gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierungen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Beratung von Managementbeteiligungsprogrammen. Vor seinem Einstieg bei EY Law arbeitete Maximilian Menges über fünf Jahre an den Standorten in Hamburg, Düsseldorf und San Diego von Latham & Watkins LLP. Herr Menges ist Rechtsanwalt. Er studierte und promovierte an der Universität Münster und erwarb einen Master of Laws an der University of San Diego, USA. JUVE bezeichnet ihn als "M&A Experten".

Martin Meurer

Partner

SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH

Tel: +49 211 22 059 133

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 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.

Alexis Milkovic

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



Alexis Milkovic arbeitet seit 2008 im Münchener Büro von Equistone. Er ist zuständig für das Projektmanagement und die Ausführung von Private Equity Transaktionen.

Bevor Alexis Milkovic zu Equistone kam, war er als Assistant Manager bei KPMG Transaction Services tätig.

Alexis Milkovic absolvierte sein Studium zum Diplom-Volkswirt an der Ludwig-Maximilian-Universität München.

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.

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 – sowie Private-Equity-Gesellschaften im Rahmen von Unternehmenstransaktionen, Restrukturierungen und bei Unternehmensbewertungen beraten und begleitet. Maximilian Minderjahn hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Freien Universität Berlin studiert und ist Diplom-Kaufmann.



Michael Moritz

Geschäftsführer

Carlsquare GmbH

Tel: +49 (0) 30 - 8093347-13

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.

Dr. Stephan Morsch

Partner

SKW Schwarz

+49 89 2 86 40 - 469

s.morsch@skwswwarz.de

Dr. Stephan Morsch berät in- und ausländische Unternehmen und Finanzinvestoren auf den Gebieten M&A, Private Equity / Venture Capital Investments, Joint Ventures sowie Gesellschaftsrecht. Zu seinen Mandanten gehören insbesondere Unternehmen der Medien-, Technologie-, Automobil-, Energie-, Gesundheits- und Investitionsgüterbranche sowie Fonds und Family Offices.



Bernd Müller

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.

Falk Müller-Veerse

Partner

Bryan, Garnier & Co

Tel: +49 89 242 262 11

E-Mail: fmuellerveerse@bryangarnier.com

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

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 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 ist seit 2007 bei AURELIUS Equity Opportunities und verantwortet dort gemeinsam mit Franz Woelfler den Bereich MidMarket mit Fokus auf Konzernabschlüssen und Plattform-Investitionen in Kontinentaleuropa. Er 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.



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 hat 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.



Jan-Daniel Neumann

Geschäftsführer

Bregal Unternehmerkapital

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.



Axel Neurath

Geschäftsführer / Partner

Transfer Partners Gruppe

Tel.: ++49 (0) 211 50668 90

E-Mail: neurath@transfer-partners.de

- Erfolgreiche Umsetzung zahlreicher internationaler Unternehmensverkäufe
- Transaktionserfahrung in der Begleitung von Unternehmensnachfolgen und insbesondere komplexen Gesellschafterstrukturen
- Gründungspartner von Transfer Partners



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. Matthias Nordmann, M.A

Partner

SKW Schwarz

+49 89 2 86 40 - 149

m.nordmann@skwschwarz.de

Dr. Matthias Nordmann berät internationale Konzerne, Mittelständler, Investoren und Unternehmer bei Fragen des Unternehmens-, Handels- und Gesellschaftsrechts, insbesondere bei Strukturierungen und Mergers & Acquisitions. Ein spezieller Fokus liegt auf Transaktionen in IP/IT getriebenen Branchen sowie Real Estate.



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 2020|2021). Er zeichnet sich durch sein hohes persönliches Engagement und sein Verhandlungsgeschick aus. Zu seinen Mandanten zählen Investoren, Start-ups, 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 von Handelsblatt und Best Lawyers unter den führenden Anwälten für Private Equity (2020) gelistet
- 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. AMSilk GmbH, iThera Medical, Testbirds GmbH.

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 sowie zusätzlich auch 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 Technologie-industrie 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.

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

POELLATH

Tel.: +49 89 24240-222

E-Mail: Christoph.Philipp@pplaw.com

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



Dr. Christoph Philipp ist Partner bei POELLATH, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 150 Experten in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät steht für marktführende High-End Beratung zu Transaktionen und Asset Management.

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.

Valentina Pippolo

Partnerin

Bregal Unternehmerkapital

E-Mail: valentina.pippolo@bregal.com



Valentina Pippolo ist Partnerin und leitet das Mailänder Büro bei Bregal Unternehmerkapital. Zuvor war sie als Partnerin und Head of Italy bei Alpha Group in Mailand sowie als Associate bei Magenta SGR und Analyst bei Merrill Lynch in London und Mailand tätig. Valentina Pippolo hat an der Maastricht Universität International Business Studies studiert. Sie spricht fließend Italienisch, Englisch und Holländisch.

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.

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.



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-Unternehmens Enreach, 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 20 Jahren begleitet er Unternehmer, Family Offices, Finanzinvestoren sowie nationale und internationale Unternehmen bei deren Transaktionsvorhaben. Markus Rasner zählt zu den erfahrensten Beratern von Anbietern von M&A-Insurance Lösungen. Außerdem berät er bei Distressed M&A-Transaktionen. Er verfügt zudem über umfangreiche Erfahrungen bei der Begleitung asiatischer Investoren.

Markus Rasner wird regelmäßig in den Branchenführern JUVE Handbuch, Legal 500 Deutschland und Best Lawyers als häufig empfohlener Anwalt im Bereich M&A bzw. Private Equity geführt.



Dr. Andrea Reichert-Clauß

Partnerin

BMH BRÄUTIGAM

Tel: +49 (0) 30 889 19 152

E-Mail: andrea.reichert-clauss@bmh-partner.com



Dr. Andrea Reichert-Clauß, Rechtsanwältin mit den Schwerpunkten M&A, Private Equity, Gesellschaftsrecht und Kartellrecht, verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung in der Transaktions-Beratung, insbesondere im Bereich internationaler und Midcap- Transaktionen.

Neben der etablierten Beziehung zu capiton, einem der angesehensten deutschen Private-Equity-Häuser, bestehen weitere Mandatsbeziehungen unter anderem zu Coveris, Hays, AIAC American Industrial Acquisition Corporation und Merieux NutriScience. Weitere Beratungsschwerpunkte liegen neben der eigentlichen Transaktionsberatung im Bereich Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, Nachfolge, Corporate Governance / Compliance und Vertragsgestaltung.

Dr. Andrea Reichert-Clauß engagiert sich im VdU Verband deutscher Unternehmerinnen sowohl für das Unternehmertum als auch die Rolle von Frauen als Unternehmerinnen, Investorinnen und in Führungspositionen.

StB Alexander Reiter

Partner, EMEIA 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. Als Senior Partner innerhalb der International Tax und Transaction Services hat er über 200 Transaktionsprojekte mit nationalem und internationalem Bezug für Private Capital und Private Equity Investoren geleitet. Sein Fokus liegt dabei 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 Alexander Reiter auch über Erfahrung im Bereich Technologie, Medien & Telekommunikation.

Josef Rentmeister, Dipl.-Physiker

Geschäftsführer

Transforce Mergers & Acquisitions GmbH

Tel: +49 (0) 211 15978711

E-Mail: josef.rentmeister@trans-force.de



Josef Rentmeister gründete 2005 die Transforce Mergers & Acquisitions GmbH und hat seitdem als Geschäftsführer zahlreiche Unternehmenstransaktionen im deutschen Mittelstand begleitet sowie nationale und internationale Unternehmen bei der Gestaltung und Umsetzung von individuellen, auch bankenunabhängigen Finanzierungen erfolgreich unterstützt. Ein Schwerpunkt der Beratungstätigkeit liegt dabei in der Branche IT und Telekommunikation. Nach seinem Studium der Physik, Mathematik und Betriebswirtschaft sammelte Herr Rentmeister langjährige Erfahrung im Vertriebsmanagement bei der IBM und war in der Geschäftsleitung von Cisco-Systems Deutschland tätig und als Bereichsvorstand der T-Systems. Des Weiteren ist Herr Rentmeister langjährig Mitglied in aktuell 6 Aufsichts- und Beiräten.

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.

Michael Rolf

Geschäftsführer / Gründungspartner

Sancovia Corporate Finance

Tel.: +41 44 533 06 50

E-Mail: m.rolf@sancovia.com

Michael Rolf ist Gründer der Sancovia Gruppe und leitet als Managing Partner das operative Geschäft. Herr Rolf begann seine Karriere in der Wirtschaftsprüfung und der Transaktionsberatung bei PWC, wo er als Manager und Prokurist Buy-Side und Sell-Side Projekte verantwortete. 2008 wechselte er nach Zürich zu einer börsennotierten Beteiligungsgesellschaft. Es folgten Positionen als CEO und CFO, bevor Michael Rolf im Jahr 2012 die Sancovia Corporate Finance Gruppe gründete.



Michael Rolf hat Internationale Betriebswirtschaftslehre in Wiesbaden und Rom studiert. Er ist examinierter deutscher und amerikanischer Wirtschaftsprüfer.

Dr. Michael Roos

Partner

King & Wood Mallesons Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 69 505029 333

E-Mail: michael.roos@eu.kwm.com

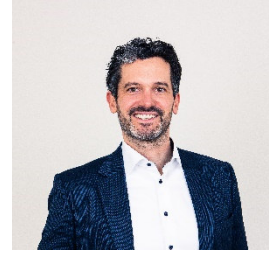
Dr. Michael Roos ist Partner im Bereich Corporate bei King & Wood Mallesons. Er berät seit 1997 bei M&A- und Private Equity-Transaktionen sowie Gerichtsprozessen im Zusammenhang mit M&A. Michael Roos verfügt über umfangreiche Erfahrungen aus über 100 nationalen und internationalen Transaktionen. Ein 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 Staats-examina 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 King & Wood Mallesons gewechselt und treibt dort das M&A- und Private Equity-Geschäft voran.

Dr. Stephan Rosarius

Managing Partner, Vorstand
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 Stockholm institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen und nordischen Raum. Der Fokus liegt auf Nachfolgelösungen und Investments in komplexe Unternehmenssituationen mit einem Umsatz von bis zu EUR 500 Millionen. Das Team von Orlando verfügt über langjährige Erfahrung in der operativen Beratung 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

Julia Rosigkeit

Senior Associate
SKYE PARTNERS
Tel.: +49 69 9999938 00
E-Mail: JR@skye-partners.de



Julia Rosigkeit ist Senior Associate bei SKYE PARTNERS in Frankfurt am Main. Sie ist spezialisiert auf die Beratung bei M&A-, Private Equity- und Venture Capital-Transaktionen. Daneben berät sie zu allgemeinen gesellschafts- und umwandlungsrechtlichen Themen.

Fokus: Leveraged Buy-outs, Venture- und Wachstumsfinanzierungen sowie Unternehmensrestrukturierung.

Rainald Roth

Partner
Consus GmbH & Co. KG
Tel.: +49 (0)69 719 1448-20
E-Mail: rroth@consuspartner.com



Rainald Roth arbeitet seit 1998 im Bereich Corporate Finance / M&A. Neben Kenntnissen im Kapitalmarktgeschäft verfügt er über umfangreiche M&A-Transaktionserfahrung vor allem in den Bereichen Industriegüter, Retail, Business Services sowie Transport / Logistik. Nach seiner Tätigkeit bei der Deutschen Bank arbeitete er im Corporate Finance-Geschäft bei Dresdner Kleinwort Wasserstein, bevor er 2005 in das M&A-Team der Société Générale wechselte. Seit 2017 erweitert Rainald Roth das Partner Team bei Consus Partner.

Philipp Ruppert

Chief Financial Officer

Beyond Capital Partners GmbH

Tel.: +49 (0) 162 2793855

E-Mail: p.ruppert@beyondcapital-partners.com

Philipp Ruppert ist seit Januar 2021 bei Beyond Capital Partners als Chief Financial Officer tätig. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche Finanzierung, Governance, (Fund) Reporting, ECM und DCM Maßnahmen als auch die Gesamt-Liquiditätssteuerung. Darüber hinaus evaluiert er als Teil des Investmentteams neue Investitionsmöglichkeiten und begleitet bestehende Portfolio-Unternehmen in Ihrer strategischen Weiterentwicklung. Philipp hat mehr als 20 Jahre Erfahrung bei der Deutschen Bank – zuletzt in der Rolle als Deputy Head - in den Bereichen Unternehmensbewertung, Strategie, Investitions- und Desinvestitionsentscheidungen, Treasury und Capital Management gesammelt. Philipp ist ausgebildeter Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt. Er verfügt über ein abgeschlossenes Studium in Banking & Finance an der Frankfurt School of Finance and Management mit Stationen in Frankfurt am Main und in den USA.

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 seit 2010 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 zuvor bei der DZ BANK als Senior-Produktbetreuer Corporate Banking im Bereich Structured Finance sowie als Gruppenleiter für strukturierte Finanzierungen mit Schwerpunkt Akquisitionsfinanzierung tätig.



Dr. Stefan Sambol

Managing Partner

OMMAX

Tel.: +49 (0) 89 44148600

E-Mail: s.sambol@ommax.de



Dr. Stefan Sambol ist seit über 10 Jahren im Digitalbereich tätig. Er berät bei Transformationsprozessen in mittelständischen Unternehmen und unterstützt international tätige Finanzinvestoren. Im Zuge zahlreicher Due Diligence Projekte hat er Investoren bei der Evaluation und Potenzialanalyse digitaler Geschäftsmodelle beraten. Darüber hinaus ist er auf Strategieprojekte spezialisiert, innerhalb derer Maßnahmenkataloge mit kurz- und langfristigen digitalen Wertschöpfungspotenzialen erstellt und realisiert werden.

Vor seinem Engagement bei OMMAX war Dr. Stefan Sambol Co-Founder bei Rocket Internet Geschäftsmodellen und als Berater bei Homburg & Partner tätig. Er hält einen M.Sc. in Wirtschaftswissenschaften der LMU München sowie einen Dokortitel der Universität Bayreuth.

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 Aufsichtsratsstätigkeiten wahr. Während seiner Tätigkeit als Unternehmensberater hat er mehr als 20 Bücher und über 100 Artikel verfasst.

Holger Scheer, LL.M. (Boston)

Partner

SKYE PARTNERS

Tel.: +49 69 9999938 00

E-Mail: HS@skye-partners.de



Holger Scheer berät strategische und institutionelle Investoren in nationalen und internationalen Corporate Finance-Transaktionen. Sein Track Record umfasst mehrere hundert Transaktionen.

Fokus: Leveraged Buy-outs, Venture- und Wachstumsfinanzierungen sowie Joint Ventures und Restrukturierungen.

Branchen: Software- und Technologieunternehmen, SAS, E-Commerce und digitales Entertainment, Dienstleistungen.

Holger Scheer ist ein häufig empfohlener Anwalt in der deutschen Corporate/ Private Equity-Szene und ist ebenfalls als Attorney at Law in New York zugelassen. Er wurde von der renommierten Zeitschrift Wirtschaftswoche als einer der 25 meist empfohlenen M&A-Anwälte in Deutschland gelistet.

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 Schekerka

Country Head Deutschland / Geschäftsführer / Partner

Equistone Partners Europe

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

E-Mail: contact@equistone.de

Dirk Schekerka ist seit Juli 2002 bei Equistone Partners Europe tätig. Er zeichnet verantwortlich für die Ausführung von Private Equity-Transaktionen sowie die Portfoliobetreuung in deutschsprachigen Ländern.

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

Bevor Dirk Schekerka 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, Fontainebleau und ist CFA Charterholder.



Florian Schick

Vorsitzender der Geschäftsführung
Bregal Unternehmerkapital
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.

Dipl.-Inform. Dr. Ansgar Schleicher

Vorstand
S-UBG Gruppe
Fon: +49 241-47056-0
Mail: schleicher@s-ubg.de



Dr. Ansgar Schleicher ist seit Januar 2021 Vorstand der S-UBG Gruppe als Nachfolger von Harald Heidemann, der Ende 2020 in den Ruhestand gewechselt ist. Der promovierte Informatiker war vorher Geschäftsführer der DSA Daten- und Systemtechnik GmbH, einem global agierenden mittelständischen Unternehmen im Software- und Elektronikbereich. Seit 2011 führte er zudem die Geschäfte der Tochtergesellschaft DSA Invest, einer Beteiligungsgesellschaft, die unter anderem auch an den von der S-UBG verwalteten Frühphasenfonds Seed Fonds II und TechVision Fonds I beteiligt ist. Dr. Ansgar Schleicher hat die DSA Invest in diversen Gremien ihrer Beteiligungsunternehmen vertreten und ist außerdem Gastdozent an der RWTH Aachen im Masterstudiengang Elektrotechnik & Informatik.

NordLeasing 

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 / Managing Partner
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Tel: +49 (0) 178 - 9211234
E-Mail: patrick.schmidl@dmfin.com

Dr. Patrick Schmidl verfügt über umfangreiche Erfahrungen aus mittelständischen Transaktionen. Vor seiner Tätigkeit für die Deutsche Mittelstandsfinanz war er Investment Director bei einem Private Equity-Haus 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 der Laica S.p.A., Vicenza (I) an die börsennotierte Strix Group Plc (Isle of Man), der mincam GmbH an Harald Quandt Industriebeteiligungen, von Optimol Instruments an Virthos, von Walz Verpackungen an die österreichische 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. Er war Geschäftsführer der Konzernholding CS Consulting GmbH und Mitglied des Aufsichtsrats der CS Consulting AG. Dr. Schmidl 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).

Dr. Patrick Schmidl ist Mitglied des Bundesverbands M&A.

Markus Schmidt

Partner SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH

Partner EX.TRA Management GmbH

Tel: +49 178 3043468

E-Mail: schmidt@smbconsultants.de



Position

Partner/Interimsmanager: Mergers & Acquisitions, Beteiligungscontrolling, Restrukturierung, Financial Planning & Analysis, Interims-Management

Branchenfokus: Finanzindustrie, Dienstleistungsunternehmen

Ausgewählte Projekte und Tätigkeiten

- Aareal AG, Wiesbaden, Restrukturierung + Controlling Beteiligungsportfolio, 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 Pressedruck; Hettich Group; Immobilien Scout; Meyer & Burger

Qualifikationen

- Diplom-Wirtschaftsingenieur (Universität (TH) Karlsruhe)
- Certified Valuation Analyst (IACVA Toronto/Kanada) im Mittelstand

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 Finanzwirtschaft 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.

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.

M & A Strategie ist spezialisiert auf die Vermittlung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen und internationalen Projekten – www.ma-strategie.de. Empathisch, einfühlsam und sehr erfahren begleitet die Gesellschaft erfolgreich die familieninterne Nachfolge – www.nachfolgeimunternehmen.de.

Dr. Hartmut Schneider ist langjährig erfahren in leitenden Funktionen in Konzernen der Industriebranchen Pharma, Medizintechnik und Telekommunikation/IT, als Vorstand einer börsennotierten AG sowie durch Wahrnehmung in- und ausländischer Beirats- und Verwaltungsratsmandate.

Seit 2020 ist Dr. Hartmut Schneider Mitglied im Beirat eines branchenführenden mittelständischen Produktionsunternehmens und bereits seit 2013 Board Member des in Belgien ansässigen europäischen Verbandes für KMU-Transfer TRANSEO: www.transeo-association.eu. Er verfügt über langjährig fundierte Erfahrung in M & A Transaktionen – insbesondere 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 zur Übernahme stehende Unternehmen zunehmend attraktiver und geeigneter für Käufer.

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

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.

Tilman K.H. Schütze, Certified Real Estate Investment Analyst (IREBS/DVFA)

Partner
Transforce Mergers & Acquisitions GmbH
Tel: +49 (0) 211 15978715
E-Mail: tilman.schuetze@trans-force.de



Tilman Schütze arbeitet seit 2009 als Consultant für die Transforce Mergers & Acquisitions GmbH u.a. im Bereich Unternehmens- und M&A-Beratung, seit 2017 ist er Partner der Gesellschaft. Zudem begleitet Herr Schütze die Rheinwerk Immobilien Verwaltungs GmbH in der Immobilienprojektentwicklung und ist seit 2016 dort auch in der Funktion als Prokurist tätig. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Finance & Investment sammelte Herr Schütze Erfahrung in der institutionellen Wertpapieranalyse & -handel. Herr Schütze ist Certified Real Estate Investment Analyst – CREA® (IREBS/DVFA).

Patrick Schwarzbart

Gründungspartner

Lupp + Partner

Tel.: +49 (0) 89 614 24 24 40

E-Mail: patrick.schwarzbart@lupp-partner.com



Patrick Schwarzbart ist Gründungspartner der Kanzlei Lupp + Partner. Er ist spezialisiert auf Fragen des Technologierechts mit Schwerpunkt auf IT- und Datenschutz, allgemeines Vertragsrecht und geistiges Eigentum und berät in diesem Zusammenhang insbesondere transaktionsbegleitend, vornehmlich bei Private Equity, M&A und Venture Capital Investments in Technologieunternehmen.

Bevor Patrick Schwarzbart die Kanzlei Lupp + Partner im Mai 2015 mitgründete, war er acht Jahre bei DLA Piper tätig.

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.

Patrick Seip

Geschäftsführer

sonntag corporate finance / Nachfolgekontor

Tel.: 0641-944683-13

E-Mail: patrick.seip@sonntagcf.com; ps@nachfolgekontor.de



Patrick Seip ist zusammen mit Julian Will Geschäftsführer der sonntag corporate finance und der Nachfolgekontor GmbH. Bereits im Jahr 2011 stieg er bei der sonntag corporate finance ein und konnte in den folgenden Jahren die Karriereleiter hochklettern. So war Patrick Seip auch ein Teil des Beratungsteams, als im Jahr 2014 das Unternehmen Nachfolgekontor gegründet wurde, welches zum damaligen Zeitpunkt noch als Tochterunternehmen der sonntag corporate finance agierte.

Vor seiner Tätigkeit bei den beiden Schwesterunternehmen machte Patrick Seip einen Abschluss als Diplom-Wirtschaftsmathematiker und anschließend seinen Master of Law in Mergers and Acquisitions an der Frankfurt School of Finance & Management.

RAin Sylvia Semkowicz

Senior Manager

Ernst & Young Law GmbH

Tel.: +49 (0)211 9352 12126

E-Mail: sylvia.semkowicz@de.ey.com



Sylvia Semkowicz ist als Senior Manager in der Praxisgruppe Private Equity am Standort Düsseldorf tätig. Sie berät nationale und internationale Mandanten, insbesondere Finanzinvestoren, in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Joint Ventures sowie Unternehmensrestrukturierungen. Sie verfügt über besondere Expertise bei Private-Equity-Transaktionen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Beratung von Managementbeteiligungsprogrammen. Vor ihrem Eintritt bei EY Law arbeitete Sylvia Semkowicz mehrere Jahre bei Latham & Watkins LLP und sowie ein Jahr bei PwC Legal. Sylvia Semkowicz studierte Rechtswissenschaften in Bonn und Politikwissenschaft, Pre-Law in Boca Raton, FL, USA. Vor ihrer juristischen Laufbahn war Sylvia Semkowicz Profisportlerin und sechs Jahre lang Teil der deutschen Nationalmannschaft.

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 25 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 Unternehmenstransaktionen (Venture Capital- und Business Angel-Finanzierungen, Unternehmenskäufe und -verkäufe). Zu seinen Mandanten gehören Startups, Emerging Companies sowie Investoren.

Neben der Transaktionsberatung berät Herr Siedlatzek etablierte Unternehmen beim Aufbau von Startup-Beteiligungsprogrammen sowie 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 RSP GmbH & Co. KG

Tel: +49 172 71 50 175

E-Mail: msmeenk@rsp.eu



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 40 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.



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.

Frank N. Stolpmann

Partner SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH

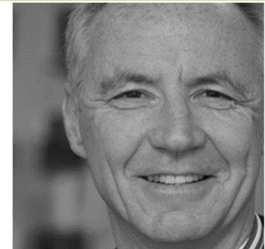
Geschäftsführender Gesellschafter EX.TRA Management GmbH

Tel: +49 171 5288880

E-Mail: stolpmann@smbconsultants.de

Position

Partner: M&A-Prozessorganisation, Strategieentwicklung, Corporate Finance, Restrukturierung



Branchenfokus: Technologieunternehmen, Finanzdienstleistung/Beteiligungsunternehmen

Ausgewählte Projekte und Tätigkeiten

- Areal AG, Wiesbaden, Portfolioverkauf, M&A/CF, Aufbau Reporting
- Deutsche Bank AG - Consulting Partner, M&A, Unternehmensnachfolge
- ERGO Group (PE Fonds, 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.

Toni Stork

CEO / Managing Partner
OMMAX
Tel.: +49 (0) 89 44148600
E-Mail: t.stork@ommax.de



Toni Stork ist Gründer, CEO und Managing Partner bei OMMAX. Er berät internationale Firmen bei der Entwicklung digitaler Strategien. Darüber hinaus leitet er Due Diligences und Turnaround Projekte für PE Firmen, Risikokapitalfonds, Unternehmensinvestoren und ihre Portfoliounternehmen.

Bevor er OMMAX gründete war Toni Stork für Rocket Internet tätig. Als Business Developer war er für die Entwicklung digitaler Unternehmen, darunter Home24, verantwortlich. Er hält einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der Universität Mannheim.

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 SaT 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 er Partner im Bereich Strategy and Transactions in Frankfurt und war zuvor auch in den Bereichen der Wirtschaftsprüfung sowie der Restrukturierungsberatung tätig. Sein Schwerpunkt liegt dabei auf der käufer- und verkäuferseitige Beratung strategischer Investoren und Finanzinvestoren im Rahmen von Financial Due Diligence. Im Januar 2019 hat Cord Stümke die Leitung als Managing Partner des Sektors Private Equity für die Services der Strategy and Transactions in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernommen. Neben seiner umfangreichen Expertise im Private Equity Sektor verfügt er insbesondere über Erfahrungen in den Bereichen Konsumgüterindustrie & Handel, Automobilindustrie sowie Maschinen- und Anlagenbau.

Dr. Christian Süß

Partner
Silverfleet Capital
Tel.: +49 (0) 89 2388 96-0
E-Mail: Christian.Suess@silverfleetcapital.com

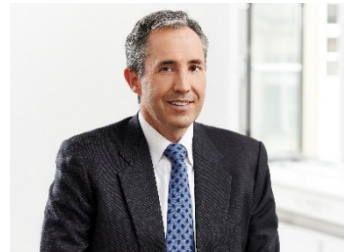
Christian ist seit 2020 Partner bei Silverfleet Capital. Zuletzt begleitete er beim US-amerikanischen Private-Equity-Investor TowerBrook Capital Partners als Senior Principal die Fondsaktivitäten in den Bereichen Buy-Outs und strukturierte Minderheitsbeteiligungen. Zuvor war er viele Jahre beim Investor EQT Partners tätig. Vor seiner Zeit in der Private-Equity-Branche startete Christian seine Karriere als Berater bei Bain & Company. Der Österreicher hat an der TU Graz in Technischer Physik promoviert und einen MBA an der INSEAD absolviert.



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., M.M.

Senior- und Gründungspartner
TIGGES Rechtsanwälte
Tel.: +49 (0) 211 8687 178
E-Mail: tigges@tigges.legal



Dr. Michael Tigges ist Senior- und Gründungspartner der Rechtsanwaltssozietät TIGGES mit Hauptsitz in Düsseldorf.

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 umfangreiche 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 hersteller-unabhängige 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.

Max Tymoszuk

Managing Partner
Alvia Capital GmbH
Tel.: +49 174 16 46 900
E-Mail: mt@alvia-capital.de



Max Tymoszuk ist Gründer und Geschäftsführer von Alvia Capital, einer führenden Beteiligungsgesellschaft im Bereich der ambulanten Pflege. In dieser Position ist Max Tymoszuk für die Anbahnung und Durchführung von Nachfolgelösungen sowie Beteiligungen im Pflegemarkt verantwortlich. Des Weiteren übernimmt Max Tymoszuk eine wesentliche strategische und operative Rolle im Ausbau und der Weiterentwicklung von bestehenden Beteiligungen und trägt hierbei die Verantwortung vor Ort.

Zudem ist Max Tymoszuk Gründer und ehemaliger Geschäftsführer der Fitfox GmbH. Fitfox ist die führende Online-Plattform für Sportevents und Fitness, welche 2017 von der Otto Gruppe erworben wurde. Vor seiner Zeit bei Alvia Capital war Max Tymoszuk unter Anderem Teil des Investment-Teams von BID Equity sowie Transaktionsberater bei KPMG (Deal Advisory) in Hamburg.

Max Tymoszuk studierte Betriebswirtschaft an der Universität zu Köln sowie Finance an der Maastricht University und ist zudem CFA-Charterholder.

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 Gesellschafter ausländischer Private Equity-Fonds einschließlich etwaiger ASTG-Erklärungen sowie des Weiteren Ankaufsbewertungen nach KAGB sowie Bescheinigungen der Immobilienquote nach InvStG.

Philipp Urbach

Co-Head Germany / Geschäftsführer
Pride Capital Partners
Tel.: +49 221 4291 4252
E-Mail: philipp@pridecapital.de



Philipp schloss sich 2017, als das Mezzanine-Team noch Teil von Main Capital Partners war, dem Team von Lars an. Bis Mitte 2018, als der erste Mezzanine Fonds aufgelegt wurde, arbeitete Philipp sowohl im Private Equity als auch im Mezzanine Team von Main Capital Partners. In dieser Konstellation befasste sich Philipp viel mit dem Bedarf an alternativen Finanzierungen in gesponserten oder von Sponsoren unterstützten Transaktionen in Deutschland. Seit dem Start des ersten eigenen Mezzanine-Fonds Mitte 2018 ist Philipp für das deutsche Geschäft des Mezzanine-Teams unter neuen Logo "Pride Capital Partners" verantwortlich.

Vor seinem Eintritt in Lars' Team begann Philipp seine Karriere als Berater für strukturierte Finanzierungen bei Deloitte. Philipp hat einen Bachelor of Science in Volkswirtschaftslehre von der Universität Bonn (GER) und einen Master of Science in Financial Economics von der Universität Maastricht (NL).

Nikolai Üstündag

Associate

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 89 206054 136

E-Mail: n.üstündag@kloepfel-cf.com

Nikolai Üstündag ist Associate bei Kloepfel Corporate Finance. Erste Berufserfahrungen sammelte Nikolai Üstündag bei ValueTrust Financial Advisors, der MEAG dem Asset Management des MunichRe Konzerns und der HypoVereinsbank sowie in einem Münchner Telekommunikationsunternehmen.

Nikolai Üstündag absolvierte sein Bachelor Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Banking und Finance an der Hochschule München. Vor seinem Eintritt bei Kloepfel Corporate Finance schloss Nikolai Üstündag den Master of Science in Accounting and Finance an der Universität Tübingen ab.



Lars van 't Hoenderdaal

Managing Partner / Geschäftsführer

Pride Capital Partners

Tel.: +31 20 427 42 42

E-Mail: lars@pridecapital.nl

Lars war fast 10 Jahre lang als Banker bei der ABN Amro Bank und der NIBC tätig, bevor er 1997 Main Capital Partners gründete. Später schloss sich sein Freund und ehemaliger Kollege Charly Zwemstra ebenfalls an. Im Jahr 2014 initiierte Lars Main Mezzanine Capital als alternativen Finanzierungsanbieter. Im selben Jahr tätigte das Mezzanine-Team bereits den ersten Deal in den Niederlanden. Im ersten Quartal 2018 hatte das Mezzanine-Team bereits 18 Transaktionen in den Niederlanden, Deutschland und Luxemburg abgeschlossen. Die Eröffnung eines deutschen Büros, die Erweiterung des deutschen Teams und ein eigener Mezzanine-Fonds waren die logischen nächsten Schritte im Jahr 2018.

Ein neuer Name gab den letzten Schliff und Pride Capital Partners war geboren. Lars hat das Ziel mit Pride Capital zu einem der wichtigsten semi-strategischen Private Debt Manager auf dem IKT-Markt in Nordwesteuropa zu werden. Lars hat einen MBA von der Universität von Groningen (NL).



Hans-Christian Vastert

Partner

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 89 206054 130

E-Mail: hc.vastert@kloepfel-cf.com

Herr Vastert, studierter Betriebswirt, ist Partner und co-founder der Kloepfel Corporate Finance GmbH. Herr Vastert war zuvor bei einer weltweit etablierten M&A Beratung mit Standorten in mehr als 37 Ländern tätig, bei der er sowohl verkauf- als auch kaufseitig eine Vielzahl internationaler Transaktionen begleitete.

Bei der Kloepfel Corporate Finance verantwortet Herr Vastert das gesamte Prozess- und Projektmanagement und betreut aktuell sowohl nationale als auch internationale Mandate. Weiterhin ist Herr Vastert CFO der Kloepfel Group und damit für das Finanzwesen und Reporting der inländischen und ausländischen Tochter- sowie Schwestergesellschaften verantwortlich. Die gesamte Kloepfel Group ist mit mehr als 160 Mitarbeitern international vertreten.



Thomas R. Villinger

Geschäftsführer

zfhf 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 Industrie & Automatisierung, Biotechnologie, Medizintechnik und Software 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 umfasste 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.

Lucas Vogler

Manager

ACTIVE M&A Experts GmbH

Telefon: +49 (0) 211 957 868 61

E-Mail: vogler@active-ma.com



„Seit 5 Jahren bin ich bei ACTIVE in der Durchführung von nationalen und internationalen M&A Prozessen aktiv. Dabei kann ich täglich meine Expertise im Prozessmanagement und die Fähigkeit, mich schnell in neue Branchen und Unternehmen hineinzudenken, einsetzen und weiterentwickeln.“

Erfahrungen

- M.A. Betriebswirtschaftslehre
- Masterarbeit in Kooperation mit M&A Worldwide zum Thema internationale M&A Prozesse
- Ausgezeichnet als beste Abschlussarbeit des Jahres 2018
- 5 Jahre praktische M&A Erfahrung
- Begleitung von nationalen und internationalen Transaktionen
- Internationale Erfahrung (Washington, D.C.)

Experte für

- Prozessbegleitung & -management
- Stakeholdermanagement
- Koordinierung interner und externer Expertenteams
- Marktanalysen

Björn Voigt

Partner und geschäftsführender Gesellschafter

ACTIVE M&A Experts GmbH

Telefon: +49 (0) 211 957 868 52

E-Mail: voigt@active-ma.com



„Meine Kompetenz zu erfolgreicher Umsetzung nationaler wie internationaler M&A-Transaktionen habe ich durch langjährige Führungsfunktionen im internationalen Rohstoffgeschäft gewonnen. Als Geschäftsführer großer Unternehmen der Klöckner-Gruppe, später des Thyssenkonzerns, verantwortete ich eine Vielzahl von Akquisitionen, spinn-offs und Fusionen.“

Erfahrungen

- Diplom-Kaufmann, Universitäten Aachen und Saarbrücken
- Langjährige Vorstandstätigkeiten deutscher wie internationaler Branchenverbände
- 23 Jahre Tätigkeit bei Klöckner & Co. AG, nach Fusion bei Thyssen Sonnenberg
- zuletzt als Geschäftsführer der Thyssen Sonnenberg Recycling GmbH, Duisburg
- Chairman M&A WORLDWIDE, The Network for Mergers & Acquisitions (2015-2019)
- Seit 2004 selbständiger Fachmann für nationale und speziell für grenzüberschreitende Transaktionen mit Schwerpunkt in der Recyclingbranche

Experte für

- Internationale Transaktionen
- Recycling, Umwelt, Stahl, Metall und Metallurgie, Chemie, (internationaler) Handel, Bau, Konsumgüter und Versicherungen, Software, Elektronik

Dr. Nikolaus von Jacobs

Partner

McDermott Will & Emery

Tel: +49 (0) 89 12712 231

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.



Henning von Poser

Geschäftsführer / Partner

Transfer Partners Gruppe

Tel.: +49 (0) 211 50668 90

E-Mail: vonposer@transfer-partners.de

- Umfangreiche Erfahrung aus leitender Funktion bei der Abwicklung von zahlreichen branchenübergreifenden M&A-Mandaten im TMT-Sektor
- Mehrjährige Tätigkeit im Investment Banking bei Dresdner Kleinwort Wasserstein
- Umfassende Branchenerfahrung in den Bereichen Software, IT-Services und Mobile aus erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen und laufenden Mandanten



Nils von Wietzlow

Geschäftsführer / Partner

Liberta Partners

Tel.: +49 (0) 89 620 978 264

E-Mail: nw@liberta-partners.com

Nils von Wietzlow ist seit 2019 Partner bei Liberta Partners und hat über 14 Jahre Erfahrung im Bereich Unternehmensbeteiligungen, M&A und Finanzierungen von Unternehmen. Bei Liberta Partners ist er verantwortlich für die Bereiche Unternehmensnachfolge und Finanzierungen.



Vor seinem Beitritt zu Liberta Partners war er zwischen 2013 und 2019 Partner bei der Beteiligungsgesellschaft ARCUS Capital. Während dieser Zeit hat Nils von Wietzlow dazu beigetragen, das Unternehmensportfolio aufzubauen. Vor seiner Tätigkeit bei ARCUS war er bei der amerikanischen Beteiligungsgesellschaft First Reserve und davor mehrere Jahre bei Merrill Lynch im Bereich M&A beschäftigt. Nils von Wietzlow ist im Beirat einer mittelständischen Druckerei und unterstützt hier aktiv die strategische Entwicklung.

Werner Warthorst

Geschäftsführer

Restrukturierungspartner RSP GmbH & Co. KG

Tel: +49 172 42 66 135

E-Mail: wwarthorst@rsp.eu

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 seit 2019 unter den führenden Anwälten für Restrukturierung und Insolvenzrecht in Deutschland gelistet

Persönliche Referenzen

- Mehrere Family Offices laufend bei sämtlichen Beteiligungen
- Mücke Roth & Company laufend
- BonVenture laufend bei Beteiligungen
- Zahlreiche Start-ups umfassend, darunter 48bytesNorth, Banovo, Hope Tree International, Laya, Lykon, nyris, Robotise

Mathias Weidner

Head of 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 sonstige Finanzinvestoren, 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 Borromin Capital Management 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).

Matthias Welge

Head of Center of Excellence M&A

INVENSITY GmbH

Telefon: +49 172 657 319 8

matthias.welge@invensity.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/Software, 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.

Julian Will

Geschäftsführer
sonntag corporate finance / Nachfolgekantor
Tel.: 0641-944655-10
E-Mail: jw@nachfolgekantor.de; julian.will@sonntagcf.com



Julian Will kam 2013 zur **sonntag corporate finance**. Heute ist er gemeinsam mit Patrick Seip, Geschäftsführer der **sonntag corporate finance** und der **Nachfolgekantor GmbH**.

Vor seinem Beitritt zu den beiden Schwesterunternehmen machte Julian Will seinen Master of Laws mit dem Schwerpunkt Mergers & Acquisitions an der Frankfurt School of Finance & Management.

Neben der Geschäftsführung ist Julian Will außerdem Mitglied des Wirtschaftsrats Hessen und engagiert sich aktiv in der Arbeitsgruppe „Nachfolgeland Hessen“.

Olav Wilms

Brandenburg Kapital GmbH
Tel: +49 (0) 331 660 1780
E-Mail: olav.wilms@ilb.de



Olav Wilms leitet seit November 2010 die Eigenkapitalaktivitäten der Investitionsbank des Landes Brandenburg und ist Geschäftsführer der Fondsgesellschaften. Darüber hinaus steuert er die strategischen Beteiligungen, die Existenzgründungsaktivitäten der Förderbank sowie das Kundenservicecenter.

Jochen Wittke

Managing Director/ Geschäftsführer
Expert:ise GmbH | Die M&A-Spezialisten
Tel.: +49 (0) 40 63 60 75 80
E-Mail: wittke@expertise.de
www.expertise.de



Jochen Wittke gründete 2009 den Hamburger M&A-Spezialisten Expert:ise GmbH. Mit seinem Team verantwortet er die Durchführung des kompletten Transaktionsprozesses bei Unternehmensverkäufen.

Hierzu gehören insbesondere alle Strukturierungs- und Vorbereitungsarbeiten, die Suche und Identifikation von geeigneten Käufern, strategischen Investoren oder Finanzpartnern, die Organisation von Datenraum- und Due-Diligence-Arbeiten sowie die gesamte Prozessbegleitung bis zum Vertragsabschluss. Expert:ise ist dabei stets M&A-Berater, Projektkoordinator, Vermittler und auch Sparringspartner in einer Person.

Vor der Gründung 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 eine mehr als 10-jährige Erfahrung im nationalen und internationalen Finanzsektor und arbeitete während dieser Zeit für ein namhaftes internationales Finanzinstitut.

Schwerpunkte

- Unternehmenskauf und -verkauf
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensausgliederung, Konzern-Spin-offs (MBO/MBI)
- Investoren- und Kapitalsuche
- Transaction Services, Due Diligence, transaktionsnahe Beratungsleistungen
- Restrukturierung | Distressed M&A

Franz Woelfler

Managing Director

AURELIUS Investment Management Partners GmbH

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

E-Mail: franz.woelfler@aurelius-group.com



Franz Woelfler hat Wirtschaftswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien und Universidad Autónoma Madrid studiert und ist seit 2007 in der AURELIUS Gruppe tätig. Er ist im Investmentteam gemeinsam mit Florian Muth für 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

Dr. Philip Zimmer

Managing Partner

Consus GmbH & Co. KG

Tel.: +855 (86) 78 88 78

E-Mail: pzimmer@consuspartner.com



Dr. Philip Zimmer verbrachte vor Gründung von Consus Partner acht Jahre im Bereich Corporate Finance mit dem Schwerpunkt M&A und Privatisierungen bei Houlihan Lokey (ehemals Drueker & Co.). Er verfügt über Transaktionserfahrungen in den Branchen Automobilzulieferer, Einzelhandel, Konsum- und Industriegüter, Industriedienstleistungen, Immobilien und Software. Dr. Zimmer arbeitete zudem bei M.M. Warburg & CO und graduierte sowie promovierte an den Universitäten von St. Gallen und Hong Kong.

Gregor Zimny, CVA

Prokurist

Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG /

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.