2024

EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum

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

MAJUNKE CONSULTING

Sponsoring-Partner

NordLeasing

TELESCOPE THE GROWTH ADVISORS

sonntag corporate finance

POELLATH +

Deutsche Mittelstandsfinanz

CARLSQUARE

Crowe

CA. Strategy Consultants

IMAP

UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

High-Tech Gründerfonds

CF MB CORPORATE FINANCE MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

wts Advisory

Hoffmann Rechtsanwälte & Steuerberater

e CAPITAL entrepreneurial Partners AG

Impressum

Equity Guide 2024
12. Ausgabe / Erscheinungstermin Januar 2024

Herausgeber:

MAJUNKE Consulting
Dipl. Wirt.-Ing. Sven Majunke
Lilienstrasse 21a
D - 76571 Gaggenau
Tel.: 07225-987129
Internet: https://www.majunke.com
E-Mail: sm@majunke.com

Grafik Titelseite:
Bild von PublicDomainPictures auf Pixabay

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 berücksicht sehen oder deren Profildarstellung Unstimmigkeiten aufweist, den Verlag entsprechend zu benachrichtigen.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung *9*

Kapitel 1: Studien, Fachbeiträge *10*

Buy-and-Build Strategien in der BANI-Welt **11**

Global Value Management GmbH **14**

Unternehmensverkauf: Was ist mein Unternehmen wert? **15**

Passend zum Kabinettsbeschluss des Zukunftsfinanzierungsgesetzes ein Update zu Mitarbeiterkapitalbeteiligungsprogrammen **17**

Cross-Border Transaktionen am Beispiel von Deutschland & Italien – Die Unterschiede liegen meist im Detail! **19**

Kapitel 2: Marktteilnehmer *21*

Innovative Mittelstandsfinanzierer *22*

BRIGHT CAPITAL GmbH **23**

Nord Leasing GmbH **24**

Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds *26*

BNP Paribas S.A. Securities Services **27**

Deal Sourcing für Private Equity Investoren *28*

WINTERBERG PARTNERS AG **29**

Investoren *30*

Arcaris Management GmbH **31**

ARCUS Capital AG **32**

AURELIUS Gruppe **33**

Beyond Capital Partners GmbH **34**

BID Equity GmbH **35**

Borromin Capital Management GmbH **36**

Brandenburg Kapital GmbH **37**

Bregal Unternehmerkapital **38**

Bridgepoint GmbH **39**

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft **40**

DPE Deutsche Private Equity **41**

DRS Investment SE **42**

eCAPITAL ENTREPRENEURIAL PARTNERS AG **43**

EMERAM **44**

EMH Partners GmbH **45**

FairCap GmbH **46**

FIDURA Private Equity Fonds **47**

Gimv **48**

HANNOVER Finanz GmbH **49**

High-Tech Gründerfonds Management GmbH **50**

Kapital 1852 Beratungs GmbH **51**

Liberta Partners Opportunities GmbH **52**

NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH **53**

Nordwind Growth **54**

Novum Capital Management GmbH & Co. KG **55**

NRW.BANK **56**

Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH **57**

Paragon Partners GmbH **58**

PINOVA Capital GmbH **59**

Pride Capital GmbH **60**

Silver Investment Partners GmbH & Co. KG **61**

SOZIUS Mittelstand Invest GmbH **62**

S-UBG Gruppe **63**

Süd Beteiligungen GmbH **64**

Verium AG **65**

VR Equitypartner GmbH **66**

VTC GmbH & Co. KG **67**

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater ***68***

ACTIVE M&A Experts GmbH **69**

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING **70**

Allert & Co. GmbH **71**

AQUIN & CIE. AG **72**

atares GmbH **73**

BELGRAVIA & CO. GmbH **74**

Bluemont Consulting GmbH **75**

Bryan, Garnier & Co. GmbH **76**

CA Strategy Consultants GmbH **77**

Carlsquare GmbH **78**
CASE Corporate Finance GmbH **79**
C▪H▪Reynolds▪Corporate Finance AG **80**
Clearwater International GmbH **81**
Clipperton Finance GmbH **82**
Code & Co. GmbH **83**
CONALLIANCE | M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY **84**
Concentro Management AG **85**
Consus GmbH & Co. KG | M&A ADVISORS **86**
Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH **87**
Crowe BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH **88**
Delphi Advisors GmbH **89**
DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH **90**
digatus it group AG **91**
Eight Advisory **92**
Ernst & Young GmbH **93**
Expert:ise GmbH | Die M&A-Spezialisten **94**
GENTIUM GmbH **95**
Global Value Management GmbH **96**
Hampleton Partners – Tech M&A Advisors **97**
HESELER Mergers & Acquisitions **98**
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **99**
IEG – Investment Banking Group **100**
IMAP M&A Consultants AG **101**
intelligentis • eine Marke der ENWITO GmbH **102**
IPONTIX CORPORATE FINANCE Beratungsgesellschaft mbH **103**
KNOX GmbH **104**
LIVINGSTONE PARTNERS GMBH **105**
M&A TOP Partner GmbH & Co KG **106**
MARKUS Corporate Finance GmbH **107**
MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions **108**
Nachfolgekontor GmbH **109**
Oaklins Germany **110**
Parklane Capital **111**
PFM | Partner für Mittelstandsberatung Gottenströter & Partner **112**
PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG **113**
PROGRESSYV Advisors GmbH **114**

Proventis Partners 115

Rautenberg & Company GmbH 116

Rödl & Partner 117

Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH 118

SGP Corporate Finance 119

Sigma Corporate Finance GmbH 120

Singular Group AG 121

Sonntag Corporate Finance GmbH 122

Steinbeis M&A Partners GmbH 123

Telescope Advisory Partners GmbH 124

TL-Consult M+A GmbH 125

WTS Advisory AG 126

Valuation Services / Unternehmensbewertungen ***127***

Kleeberg Valuation Services GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 128

Management- und Technologieberatung ***129***

digatus it group AG 130

INVENSITY GmbH 131

Personalberater/Interim-Manager ***132***

Board Xperts GmbH 133

Management Angels GmbH 134

Kommunikationsberater/PR-Agentur ***135***

IWK GmbH 136

Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer ***137***

act AC Tischendorf Rechtsanwälte 138

Astera Legal 139

BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger PartGmbB 140

Crowe BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH 141

Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft 142

Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft 143

Ernst & Young GmbH 144

GreenGate Partners Rechtsanwaltsgesellschaft mbH 145

Hoffmann Rechtsanwalt & Steuerberater 146

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 147

LUTZ | ABEL Rechtsanwalts PartG mbB **148**

Mayer Brown LLP **149**

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP **150**

Momentum Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB Gold Wied Heilmeier Weber **151**

Nexia GmbH **152**

Oppenhoff & Partner Rechtanwälte Steuerberater mbB **153**

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft **154**

POELLATH **155**

SKW Schwarz **156**

SLB Rechtsanwaltsgesellschaft mbH **157**

TCI Rechtsanwälte **158**

UHY Deutschland AG **159**

Weil, Gotshal & Manges LLP **160**

Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2024 gibt Ihnen einen Überblick über den Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum. In dem Nachschlagewerk sind Fachbeiträge sowie Unternehmensprofile von Marktteilnehmern aufgeführt.

Der EQUITY-GUIDE 2024 umfasst zwei Kapitel:

Kapitel 1: Fachbeiträge, Studien
Das 1. Kapitel des EQUITY GUIDES 2024 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.

Die Fachartikel, Marktkommentare, Meldungen zu Studien und Analysen 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

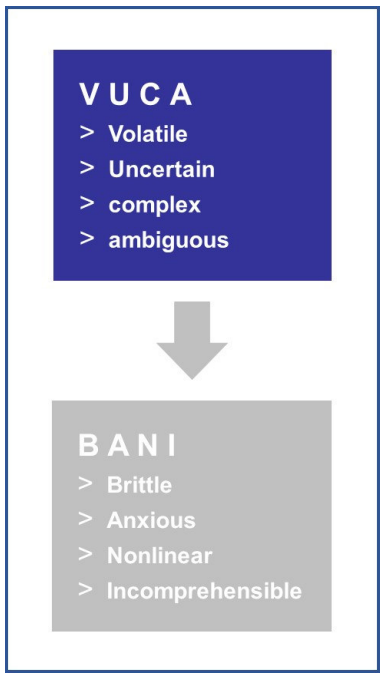
Buy-and-Build Strategien in der BANI-Welt

Von Dr. Bernhard Schmid, CEO Global Value Management

Angesichts der aktuellen multilateralen Krisen erhöht sich der ökonomische Druck auf Unternehmen – vor allem auf den wachstumsstarken Mittelstand mit dünner Kapitaldecke. Hatten es Unternehmenslenker bis vor Kurzem noch mit der VUCA-Welt zu tun (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), propagiert Zukunftsforscher Jamais Cascio nun die verschärfte Variante im BANI-Modell (Brittle, Anxious, Non-Linear, Incomprehensible). Mussten in der VUCA-Welt Unternehmen eine hohe, aber in gewissem Maße vorhersagbare Volatilität managen, gilt es nun chaotische und völlig unvorhersehbare Ereignisse zu berücksichtigen.

Besonders klein- und mittelständische Unternehmen (KMUs) leiden zum einen unter dieser verschärften Form der Unsicherheit, zum andern auch unter steigender Inflation und höheren Zinsen. Sie bekommen aktuell erschwerten Zugang zu Bank-Krediten, was EY zufolge an den Unsicherheiten aufgrund des Ukraine-Krieges liegt. Erst 2025 soll sich das Kreditvolumen für KMUs erholen und wieder um 3% steigen. Diese Kreditklemme ist besonders in Deutschland ein Problem, wo laut Destatis 3,2 Millionen KMUS 56% der werktätigen Bevölkerung beschäftigen und 43% der Wertschöpfung leisten.

Nach dem Digitalisierungsboom während der Coronakrise kam es zu einer Ernüchterung im Tech-Bereich: Gewann der NASDAQ im Jahr 2020 43% und im Jahr 2021 noch 11%, so betrug der Verlust des amerikanischen Tech-Index im Jahr 2022 11% (Statista).



Entsprechend verhalten gibt sich der Markt der institutionellen Wachstumsfinanzierungen: Beim Fundraising gab es gemäß „German Venture Capital Barometer 2. Quartal 2023“ von KfW Research „noch nie zuvor eine so starke Gegenbewegung … Das Abrutschen der aktuellen Fundraisinglage auf einen neuen Tiefpunkt könnte ein Indiz dafür sein, dass immer häufiger Fundraisingprozesse länger dauern und Fundraisingziele nach unten korrigiert werden müssen.“

Für die Folgejahre stehen die Zeichen jedoch laut aktuellen Umfragen für etablierte Unternehmen wieder auf „dunkelgrün“: Obwohl laut Private Equity (PE) Trend Report 2023 von PwC das Transaktionsvolumen der europäischen Deals mit PE-Beteiligung im Vergleich zu 2021 um 19% gefallen ist, bewerten 83% der Investoren Deutschland als guten Standort für PE-Aktivitäten.

Der European Private Equity Outlook 2023 von Roland Berger prognostiziert Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren (ESG), Zyklus Resilienz – etwa durch Supply-Chain-Absicherung – und Digitalisierung als wichtigste Maßnahmen zur Steigerung der Wertschöpfung.

Diese Analysen decken sich mit der Erfahrung von Global Value Management aus kürzlich realisierten Transaktionen und aktuellen Mandaten. KMUs, die in den letzten Jahren seit der Corona-Krise hohe Resilienz gezeigt haben, gehen nun gestärkt hervor, wenn sie gezielt in ihrer Nische auf die erwähnten Wachstumsfelder setzen. Diesen Unternehmen bieten sich gerade jetzt Wachstumschancen, bevor es in den folgenden Jahren wieder zu einer Lockerung der Kreditvergabe kommt.

Der Königsweg für etablierten KMUs ist daher angesichts der noch anhaltenden Zurückhaltung der Banken: Wachstum durch Buy-and-Build.

GVM zeigt exemplarische Szenarien auf Basis aktueller Beratungsmandate (Buy & Sell-Side) auf.

KMUs Wachstumsstrategie: Buy & Build aktiv gestalten

GVM verzeichnet in der aktuellen Marktlage eine vermehrte Suche von in- und ausländischen Investoren nach (inter)nationalen Champions mit stabilen wiederkehrenden Umsatzströmen (Recurring Revenues).

In einem Sell-Side-Mandat von GVM sehen Finanzinvestoren bei einem Retailer einen guten Zeitpunkt zum De-Invest, da dieses Portfoliounternehmen eine sehr gute Option zur Vorwärtsintegration im Nahrungsmittelbereich und damit zur Supply-Chain-Resilienz darstellt.

Im Zuge eines Buy-Side-Mandats arbeitet GVM derzeit auch für ein internationales Family Office. Dieses hat bereits eine zweistellige Anzahl an Unternehmen im Ausland erfolgreich übernommen. Kürzlich wurde GVM mandatiert, bei der langfristig angelegten Buy-and-Build-Strategie im deutschen Digitalisierungsmarkt zu unterstützen.

Angesichts der Zinswende scheinen die verstärkten Buy-and-Build- sowie Konsolidierungs-bestrebungen in Unternehmen mit Recurring Revenues eine gute Wachstumsoption mit Exit-Optionen „by Design“ zu bieten.

Standen vor Jahren Buy-and-Build-Strategien im klassischen Mittelstand mit guter Kundenbasis und Produkten mit gesicherter (patentierter) IP im Vordergrund, so geraten nun Asset-Light- Geschäftsmodelle in den Fokus: Die Basis für die eingangs geschilderten Megatrends Resilienz, ESG und Digitalisierung bilden folglich im Industrieland Deutschland: Software!

Bereits 2011 wurde in diesem Zusammenhang der Begriff „Industrie 4.0“ auf der Hannovermesse geprägt. Im Kielwasser der großen Softwarehersteller konnten in den letzten Jahren auch deutsche IT/AI-Unternehmen und Service-Provider ihr Geschäftsmodell von Einzellizenzen auf Subskriptionsmodelle mit Recurring Revenues umstellen.

Dieser disruptive Ansatz macht deutsche KMUs attraktiver für Wachstumsmodelle jenseits des Bankkredits, da Investoren Unternehmen präferieren, die unabhängiger von Einmalverkäufen sind und stattdessen gut planbare, skalierbare Umsätze aufweisen. Letztendlich betrifft dies alle Tech-Branchen. Selbst Nischenplayer im Maschinenbau beschäftigen heute oft mehr Software- als Maschinenbau-Ingenieure und bieten Pay-per-Use-Modelle oder transaktionale Wartungsmodelle für ihre Produkte an.

Dynamischen Unternehmern mit Nischenfokus und geringer Kapitaldecke bietet sich die Möglichkeit, ihrer unternehmerischen Gestaltungskraft jenseits der eigenen Möglichkeiten in größerem Umfang zu skalieren. Dies gilt umso mehr, je früher man bei einem Plattform-Building dabei ist. Um Kristallisationspunkt für eine derartige Buy-and-Build-Strategie zu werden, benötigt es neben unternehmerischer Track-Record eine gewisse Größe, um später die Integration weiterer (kleinerer) Unternehmen zu orchestrieren und das unternehmerische Potenzial der geplanten Marktkonzentration auszuschöpfen.

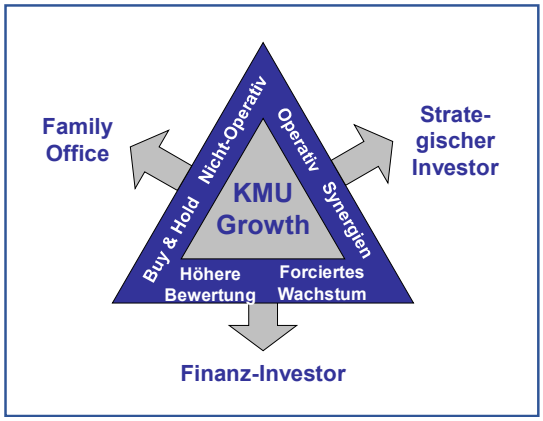
Über (Rück-)Beteiligungsoptionen bietet sich dabei die Möglichkeit, mittelfristig größere Hebel zu nutzen, als dies bei einem moderaten Going-Concern-Wachstum mit späterem Verkauf im Zuge einer klassischen Nachfolgeregelung der Fall wäre.

Auch hier gilt: Je früher man dabei ist, desto größer der potenzielle finanzielle Hebel.

Finanzinvestor, Family Office oder Stratege?

Nachfolgend werden exemplarisch die drei potenziellen Cluster an Buy-and-Build Partner dargestellt.

Die prinzipiellen Vor- und Nachteile werden generisch ausgeführt, wobei es zwischen den einzelnen Typen eine Bandbreite gibt und nicht selten eine Syndizierung erfolgt. So kann etwa ein Family-Office als Co-Investor eines Finanzinvestors agieren.



Pros & Cons - Private Equity

Finanzinvestoren wie Private Equity oder Venture Capital bieten meist initial einen höheren Firmenwert.

Entsprechend hoch sind die Ansprüche an die Weiterentwicklung der Unternehmen. Dabei wird meist zügig in 100-Tage-Programmen eine Roadmap festgelegt, die oft mit einem stringenten One-Company-Integrationsansatz und einheitlichem Branding einhergeht. Für Unternehmer, die bis dahin möglicherweise noch nie jemandem unternehmerisch Rechenschaft abgeben mussten, ist dies oft eine einschneidende Erfahrung.

Aufgrund der Lernkurve auf beiden Seiten gibt es nun verstärkt Finanzinvestoren, die nicht oder zumindest nicht sofort auf eine Komplettübernahme drängen, sondern sich initial mit einer Mehrheit zufriedengeben. Zudem gibt es auch Anbieter, die als Minderheitenpartner auf Zeit für einen definierten Zeitraum Wachstumsfinanzierung in equity- oder kreditnahen Varianten wie Venture Debt zu definierten Konditionen mit zugehörigen Rechten und Pflichten bereitstellen.

Pros & Cons - Family Offices

Family Offices agieren bei Firmenbewertungen initial eher konservativer, da sie eine Buy-and-Hold-Strategie verfolgen. Allerdings gewähren Family Offices dem „Unternehmer im Unternehmen“ oft mehr Freiheitsgrade bei der Weiterentwicklung des Unternehmens, was in der eigenen unternehmerischen Erfahrung der Personen hinter dem Family Office begründet ist. Nicht selten werden die Unternehmen komplett eigenständig weitergeführt – oft unter Beibehaltung des Firmennamens und der spezifischen Unternehmenskultur.

Die Klammern bilden wenige zentrale Punkte wie etwa Know-how-Austausch bei Pricing-Strategien, gemeinsame Pitches und Ressourcen-Sharing.

Der starke finanzielle Hebel für den Unternehmer erfolgt bei Family Offices eher zu einem späteren Zeitpunkt über sogenannte Liquidity-Events wie IPOs oder Teilverkäufe: Dies bilden eine wesentliche Finanzkomponente und sind nur zum Teil mit typischen Earn-outs vergleichbar sind. Zudem werden diejenigen Unternehmer finanziell stark incentiviert, die sich aktiv an der Erweiterung der Firmengruppe beteiligen.

Pros & Cons - Strategische Investoren

Bei strategischen Investoren handelt es sich entweder um eine Vorwärts- bzw. Rückwärtsintegration entlang der Wertschöpfungskette, um etwa die Supply-Chain abzusichern oder digitale Innovationslücken zu schließen. Im KMU-Umfeld ist dies selten ein „Merger of Equals“. Vielmehr verschafft sich ein Konzern durch den Kauf eines innovativen Start-ups oder Mittelständlers eine „Blutauffrischung“ in wichtigen strategischen Bereichen.

Wie der Name „Stratege“ impliziert, verfügt der Käufer über tieferes Branchen-Knowhow als klassische Finanz- oder Family-Office-Investoren. Entsprechend hoch kann die operative Einflussnahme mit allen damit verbundenen Vor- und Nachteilen sein: Einerseits „darf“ man zeitnah an den Konzernkontrollstrukturen

teilnehmen, andererseits wird man oft unmittelbar in den Konzern-Produktkatalog aufgenommen, sodass Vertriebsmitarbeiter des Käufers incentiviert sind, die komplementären Produkte unmittelbar mitzuverkaufen, um ihre Sales-Quoten zu erfüllen. Kaufmännisch lassen sich für KMU-Unternehmer bei strategischen Investoren je nach Bedeutung und Marktfenster auch strategische Preise erzielen.

Im Gegensatz zu Finanzinvestoren und Family Offices lassen sich Zukunftserwartungen schlechter über Earn-Outs realisieren, da eine strategische Integration meist zügig erfolgen soll.

Anders verhält es sich bei strategischen Beteiligungen an Start-ups. Waren früher Strategen eher ein Exitkanal, so sind diese in der aktuellen Fundraising-Marktlage bei Start-ups als Frühphasenpartner wieder höher im Kurs: Strategische Investoren lassen bei Start-ups auch bewusst mehr Freiheiten zu, da nicht immer a priori klar ist, ob man vollständig strategisch integrieren will oder doch eher eine Finanzbeteiligung eingegangen ist.

Dazu exemplarisch ein aktuelles Beispiel:

In der Funktion als Jury-Mitglied des Bayerischen Business Plan Wettbewerbs hatten wir die Gründer von Magazino vor etwa 10 Jahren als zukünftigen Anbieter von Apotheken-Intralogistik kennengelernt und positiv bewertet. Siemens Next 47 erkannte deren Potential und beteiligte sich 2016 an Magazino, das sich damit in Folge nicht mehr auf Apotheken, sondern – wie vom Autor damals schon angeregt – auf Industrie-Interlogistik fokussierten. Anstelle einer strategischen Eingliederung in den Siemenskonzern erfolgte 2023 die Veräußerung der Anteile an den Logistikspezialisten Jungheinrich.

Das Zeitfenster scheint für gut aufgestellte Mittelständler derzeit günstig – trotz oder gerade in diesem zunehmend schwer zu prognostizierenden, chaotischen Umfeld.

Ob eine Wachstumsstrategie mit optionaler Exit-Option über einen Finanzinvestor, ein Family Office oder einen strategischen Investor umgesetzt wird, hängt von verschiedenen Faktoren ab: von der visionärem Umsetzungskraft des Unternehmers, etwas Großes mitgestalten zu wollen, seinem Planungshorizont bis zum Exit und nicht zuletzt von Höhe und Zeitpunkt, finanzielle Mittel „hinter die Brandmauer“ bringen zu wollen.

Corporate Finance Berater wie GVM können von der Auswahl bis hin zu den Verhandlungen als geeignete Sparringspartner und als Orientierungshilfe beratend zur Seite stehen.

Bei der Teilnahme an einer Buy-and-Build Wachstumsstrategie ist oft der erste Schritt getan, das eigene Lebenswerk in andere Hände zu geben – somit handelt es sich um das wichtigste berufliche Projekt nach der Unternehmensgründung.

Dr. Bernhard Schmid
Geschäftsführender Gesellschafter

Global Value Management GmbH

Internet: www.global-value-management.de

E-Mail: Bernhard.Schmid@global-value-management.de

Unternehmensverkauf: Was ist mein Unternehmen wert?

Von Dr. Patrick Schmidl, geschäftsführender Gesellschafter Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH, Frankfurt

---

Unternehmer, die z.B. im Rahmen der Unternehmensnachfolge über einen Unternehmensverkauf nachdenken, stellen sich zurecht die Frage: „Was ist mein Unternehmen wert?“ Üblicherweise wird da bei bei etablierten Unternehmen auf übliche Unternehmensbewertungsmethoden wie das Vielfache der Ertragskraft (EBIT-Faktoren bzw. EBITDA-Faktoren) oder das Ertragswertverfahren (bzw. die DCF-Methode) zurückgegriffen.

Bei den Multiplikatorfaktoren wird das Betriebsergebnis (EBIT, ggf. mit Abschreibungen EBITDA) mit einem angemessenen Faktor multipliziert. Der Faktor wird dabei anhand der Unternehmensgröße, der Branche aus Erfahrungswerten, vergleichbaren Transaktionen und anhand von börsennotierten Unternehmen ermittelt. Unternehmensbesonderheiten werden über Zu- oder Abschläge berücksichtigt. Die Ertragswertmethode zinst zukünftige Mittelzuflüsse ab. Da niemand die Zukunft kennt, ist diese Bewertungsmethode besonders unsicher und führt aufgrund der aktuell niedrigen Zinsen i.d.R. zu überhöhten Unternehmenswerten.

Trotz der Schwächen dieser Bewertungsmethoden gibt eine solche Bewertung einen ersten Eindruck über den Wert des eigenen Unternehmens, mehr aber auch nicht. Anzunehmen, dass ein so errechneter Unternehmenswert auch der Kaufpreis für das eigene Unternehmen darstellt, wäre fahrlässig. Da jedes Unternehmen anders und besonders ist, gibt es keinen universellen Marktwert für ein Unternehmen. Wie bei der Veräußerung von „Unikaten“ in anderen Märkten, gilt auch beim Unternehmensverkauf: Der Kaufpreis ergibt sich aus Angebot und Nachfrage und nicht aus einem wie auch immer vom Verkäufer oder seinem Berater errechneten Wert. Richtiger als die Frage: „Was ist mein Unternehmen wert?“ wäre daher die Frage: „Was ist einem Käufer mein Unternehmen wert?“

Wie komplex die Kaufpreisfindung des Käufers beim Unternehmenskauf tatsächlich ist, zeigt die Vielzahl an Einflussfaktoren, zu denen u.a. gehören:

- ***Sicherheit des Geschäftsmodells des zu verkaufenden Unternehmens***
  Hierunter fallen sichere Margen, Wachstumspotenziale, vorhandene Markteintrittsbarrieren (z.B. Technologie), Abhängigkeiten von Kunden und Lieferanten, vorhandenes Management, ein belastbares Controlling, …

- ***Absichten und Möglichkeiten des Käufers***
  Wachstum durch Zukäufe, Erlangung eines Markt-, Kunden-, Technologiezugangs, finanzielle Ressourcen, Beseitigung von Abhängigkeiten durch den Zukauf, …

- ***Ergänzung der Geschäftsmodelle des Käufers und Verkäufers***
  Synergien (in Verwaltung, Vertrieb, Einkauf, Produktion und damit verbundener Zeitgewinn), Möglichkeit zur Ausweitung des Produktangebots, Integrierbarkeit des zu veräußernden Unternehmens, …

- ***Wettbewerbssituation***
  laufende Branchenkonsolidierung, Anzahl verfügbarer gleichartiger Unternehmen bzw. Technologien, (gefühlter) Wettbewerbsdruck in den Kaufgesprächen, …

- ***Art des Verkaufsprozesses***
  Gelingt es durch professionell aufgearbeitete Verkaufsunterlagen Sicherheit bezüglich des zu verkaufenden Unternehmens zu vermitteln und damit das (gefühlte) Risiko des Käufers zu reduzieren? Werden die wahrscheinlichsten Käufer in den Verkaufsprozess einbezogen und kann zwischen diesen eine Wettbewerbssituation aufgebaut werden?

Neben diesen Einflussfaktoren wirken sich auf den Verkaufspreis natürlich auch allgemeine Rahmenbedingungen wie die Höhe der Zinsen bei der Kaufpreisfinanzierung, die Bereitschaft von Banken Unternehmenskäufe zu finanzieren und die aktuelle (Branchen-)Konjunktur aus. Da alle diese Faktoren, aktuell für hohe Kaufpreise sprechen, sollen sie hier nicht weiter vertieft werden.

Die Vielzahl an Einflussfaktoren auf den Unternehmenswert zeigt, dass der „wahre" Unternehmenswert nur bei Durchführung eines strukturierten Verkaufsprozesses sicher erzielt werden kann. Im Rahmen eines solchen Verkaufsprozesses ist zunächst das zu veräußernde Unternehmen optimal für den Verkaufsprozess zu positionieren und die richtigen Käufer sind zu identifizieren. Diesen ist durch geeignete Unterlagen eine möglichst hohe Sicherheit über das zu verkaufende Unternehmen zu geben. Zudem sind die möglichen Synergien aufzuzeigen. Ferner ist eine Wettbewerbssituation um das Unternehmen aufzubauen.

Ein Unternehmensverkauf benötigt entsprechend ein strategisches Projektmanagement um den richtigen Verkaufspreis erzielen zu können. I.d.R. verfügen mittelständische Unternehmen nicht über die Kapazitäten ein solches Projekt alleine durchführen zu können. Zusätzlich kann ein externer Unternehmensberater zumindest bei der Erstansprache möglicher Käufer die Anonymität waren.

Überblick über einen strukturierten Unternehmensverkauf:

Zusammenfassend lässt sich die Frage: „Was ist mein Unternehmen wert?" abschließend im Vorfeld eines Firmenverkaufs seriös nicht beantworten. Eine Unternehmensbewertung kann bestenfalls eine Indikation über einen möglichen Verkaufserlös liefern. Bei den zahlreichen von den Beratern der Deutschen Mittelstandsfinanz beratenen Firmenverkäufen, hat sich gezeigt, dass die erhaltenen und als seriös einzustufenden Angebote für Unternehmen im Rahmen eines strukturierten Unternehmensverkaufsprozesses um bis zu 100% voneinander abweichen. Tatsächlich ist ein Unternehmen eben das wert, was der Markt bereit ist zu bezahlen. Deshalb sollten immer mehrere Angebote gleichzeitig eingeholt werden, um das bestmögliche Verkaufsergebnis zu erzielen.

Passend zum Kabinettsbeschluss des Zukunftsfinanzierungsgesetzes ein Update zu Mitarbeiterkapitalbeteiligungsprogrammen

---

POELLATH

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme spielen für Start-ups bei der Gewinnung und der Bindung (qualifizierter) Mitarbeiter eine essentielle Rolle. Dem trägt auch der kürzlich veröffentlichte Regierungsentwurf zum Gesetz zur Finanzierung von zukunftssichernden Investitionen (kurz: Zukunftsfinanzierungsgesetz) Rechnung. Ziel dieses Gesetzes soll – unter anderem – sein, die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Start-ups durch die Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme zu erhöhen. Dieser Beitrag erläutert zunächst die grundsätzliche Bedeutung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen für Start-ups, deren übliche Gestaltung und Besteuerung und anschließend die diesbezüglichen materiellen Regelungen des Zukunftsfinanzierungsgesetzes.

1. Grundsätzliche Bedeutung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen

Im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen werden (Schlüssel-) Mitarbeiter durch die Gewährung echter oder virtueller Geschäftsanteile an der Wertentwicklung des Start-ups beteiligt. Eine solche Incentivierung ist insbesondere für Start-ups bei der Gewinnung von neuem Personal essentiell, da den noch jungen Unternehmen oftmals die Möglichkeit fehlt, mit dem Gehaltsniveau bereits etablierter Marktteilnehmer zu konkurrieren. Mitarbeiterbeteiligungsprogramme erlauben Start-ups, eine attraktive, erfolgsabhängige Zusatzvergütung anzubieten, ohne dabei ihre knappe Liquidität zu belasten. Da Start-ups die Teilnahme an Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen in der Regel an eine bestimmte Verweildauer im Unternehmen („Vesting“) knüpfen oder die Beteiligung im Laufe der Zeit anwächst, tragen Mitarbeiterbeteiligungsprogramme auch zur langfristigen Bindung von Personal bei. Die Attraktivität und unternehmerische Effektivität von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen hängt hierbei maßgeblich von den anwendbaren steuerlichen Rahmenbedingungen ab.

2. Gestaltung und Besteuerung

Grundsätzlich ist zwischen eigenkapitalbasierten und virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen zu unterscheiden. In der eigenkapitalbasierten Variante erhalten die teilnehmenden Mitarbeiter eine gesellschaftsrechtlich vollwertige Gesellschafterstellung. In der Praxis entscheiden sich bislang jedoch kaum Start-ups für eine solche Ausgestaltung. Aus einer Corporate Governance Perspektive führt die Beteiligung einer Vielzahl von Kleingesellschaftern potentiell zu einer Behinderung und Verlangsamung gesellschaftsinterner Prozesse. Diese Probleme können durch ein Stimmen-Pooling der Mitarbeiter bzw. die Bündelung der Beteiligungen in einer KG oder GbR weitgehend mitigiert werden. Gewinne aus der Realisierung einer realen Beteiligung unterliegen dabei – in Abhängigkeit der Höhe der Beteiligung – entweder der Abgeltungssteuer in Höhe von 25% oder dem sogenannten Teileinkünfteverfahren, welches zu einer vergleichbar attraktiven Besteuerung führt. Die Differenz zwischen dem Verkehrswert der Beteiligung und dem dafür tatsächlich bezahlten Erwerbspreis qualifiziert einkommensteuerrechtlich als Arbeitslohn (geldwerter Vorteil). Dieser geldwerte Vorteil ist mit dem persönlichen Einkommenssteuersatz des jeweils Begünstigten zu versteuern und bereits bei Gewährung der Beteiligung steuerbar (*Dry Income*). Dieses zeitliche Auseinanderfallen der Entstehung der Steuerlast und dem potentiellen Zufluss liquider Mittel aus der Veräußerung der Beteiligung führt daher regelmäßig zu einer als prohibitiv empfundenen Belastung der begünstigten Mitarbeiter. Auch der 2021 eingeführte und aktuell geltende Aufschub der Besteuerung des geldwerten Vorteils gemäß Paragraph 19a EStG konnte diese Problematik nur bedingt entschärfen, da dieser Aufschub bei der Veräußerung der Beteiligung, der Beendigung des Arbeits- bzw. Dienstverhältnisses und spätestens mit Ablauf von zwölf Jahren ab Erhalt der Beteiligung endet. Sofern innerhalb dieser Frist kein Exit stattfindet oder der Mitarbeiter aus dem Unternehmen ausscheidet, besteht weiterhin das Risiko der Besteuerung ohne Liquididätszufluss. Auch die Gestaltungspraxis konnte bisher keine überzeugende Lösung dieser Problematik entwickeln. Die Anteile bei Stundung des Kaufpreises zum Verkehrswert anzubieten, vermeidet die Entstehung eines geldwerten Vorteils, belastet die begünstigten Mitarbeiter jedoch mit dem Risiko, bei der negativen Entwicklung des Start-ups nur einen geringen Wert zu realisieren und dennoch beim Auslaufen der Stundung den vollen Kaufpreis in Höhe des Verkehrswertes der Beteiligung zur Zeit der Gewährung der Anteile zu schulden. Eine andere Variante besteht in der Gewährung von sog. *Hurdle Shares*. Hierbei werden die Anteile unter dem Verkehrswert

angeboten. Die Entstehung eines geldwerten Vorteils soll dadurch vermieden werden, dass die Anteile mit einer negativen Liquidationspräferenz in Höhe des Verkehrswertes zum Zeitpunkt der Gewährung der Anteile ausgestattet werden. Diese Variante geht einher mit einer komplexen Vertragsgestaltung und dem Risiko, dass dennoch ein zu versteuerndes *Dry Income* entsteht, wenn die Hürde (*Hurdle*) nicht korrekt berechnet wird oder die Finanzbehörden der Logik nicht folgen.

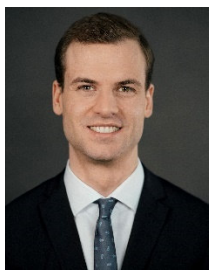
Vor dem vorstehend geschilderten Hintergrund entscheiden sich Start-ups in der Praxis deshalb meist für die Einführung virtueller Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, welche reale Stammgeschäftsanteile – im Regelfall ohne besondere Vorzugsrechte – im Hinblick auf ihre Beteiligung an zukünftigen Exiterlösen schuldrechtlich nachbilden. Da die somit eingeräumten Geldzahlungsansprüche unter der aufschiebenden Bedingung des Eintritts eines Exits stehen, erfolgt auch der steuerbare Vermögenszufluss erst bei Eintritt des Exits und Auszahlung. Die Besteuerung von Dry Income ist somit ausgeschlossen. Bei den Zahlungen aus virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen handelt es sich allerdings um Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit, die dem regulären persönlichen Einkommensteuersatz des jeweils Begünstigten unterliegen. Unter der gegenwärtigen Rechtslage wird somit die Attraktivität von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen dadurch erheblich reduziert, dass die Inanspruchnahme der Abgeltungssteuer bzw. des Teileinkünfteverfahrens regelmäßig mit dem Risiko der Besteuerung von Dry Income einhergeht bzw. der Ausschluss dieses Risikos um den Preis der Anwendung des persönlichen Einkommensteuersatzes erkauft werden muss.

3. Regelungen des Zukunftsfinanzierungsgesetzes

Der Regierungsentwurf zum Zukunftsfinanzierungsgesetz sieht nun vor, die Besteuerung des geldwerten Vorteils aus der verbilligten Überlassung realer Anteile um bis zu zwanzig Jahre aufzuschieben. Bei Ablauf dieser Frist oder dem vorherigen Ausscheiden des Mitarbeiters wird der Aufschub bis zur Veräußerung der Anteile weiter verlängert, wenn der Arbeitgeber die Haftung für die eigentlich anfallende Lohnsteuer unwiderruflich übernimmt. Damit wird das Instrument der Mitarbeiterbeteiligung massiv aufgewertet, da in Zukunft die Abgeltungssteuer bzw. das Teileinkünfteverfahren ohne das Risiko der Besteuerung von Dry Income in Anspruch genommen werden kann. Daneben soll der Anwendungsbereich des § 19a EstG auf Unternehmen ausgeweitet werden, deren Gründung maximal zwanzig Jahre zurückliegt, wenn diese Unternehmen höchstens eintausend Mitarteiter beschäftigen, einen Jahresumsatz von maximal einhundert Millionen Euro erzielen und sich ihre Bilanzsumme auf höchstens sechsundachtzig Millionen Euro beläuft. Dabei ist es ausreichend, wenn die Schwellenwerte bei Anteilsübertragung oder in einem der sechs vorangegangenen Kalenderjahre erfüllt wurden. Außerdem soll § 19a EstG zukünftig auch den Erwerb von Anteilen an Konzerngesellschaften sowie Konstellationen, in denen die Mitarbeiter die Anteile nicht von ihrem Arbeitgeber, sondern von dessen Gesellschaftern erhalten, erfassen. Schließlich wird der Freibetrag in § 3 Nr. 39 EstG von eintausend vierhundertvierzig Euro auf fünftausend Euro erhöht.

Erstveröffentlichung im VentureCapital Magazin, 06/2023, 10-11

Autoren:



Markus Döllner, LL.M. (London) ist Senior Associate und **Ludwig Niller** Associate am Münchner Standort der Wirtschaftskanzlei POELLATH. Beide beraten bei Finanzierungen und Akquisitionen bis hin zu Exits die gesamte Bandbreite von Venture Capital.

Cross-Border Transaktionen am Beispiel von Deutschland & Italien – Die Unterschiede liegen meist im Detail!

Von Sandra Bendler-Pepy, Partnerin und Geschäftsführerin bei SLB LAW GmbH

Generell gilt: Cross-Border-Transaktionen sind anspruchsvoll, da jedes Land seine Eigenheiten in der Gesetzgebung hat. In diesem Kontext wird die Notwendigkeit spezifischen Fachwissens für das jeweilige "fremde" Land besonders deutlich. Die Bewältigung dieser Herausforderung erfordert nicht nur ein tiefes rechtliches Verständnis, sondern auch die Sensibilität für kulturelle Feinheiten. Obwohl das italienische Gesellschaftsrecht in Teilen im Rahmen seiner Reform im Jahre 2004 von deutschem Recht inspiriert wurde, gibt es dennoch erhebliche Unterschiede. Italien präsentiert sich als ein Markt, in dem detaillierte Regelungen und eine ausgeprägte Bürokratie dem eher lässig anmutenden Lebensstil gegenüberstehen.

Vordergründig ähnelt sich der rechtliche Rahmen in Deutschland und Italien, insbesondere im GmbH-Recht. Dennoch bestehen zahlreiche, teils große Unterschiede, die sich häufig erst im Detail zeigen. Im Zusammenhang mit Transaktionen sind insbesondere die nachfolgenden Besonderheiten zu beachten:

Anteilsverkauf ohne notarielle Beurkundung: In Italien ist es möglich, GmbH-Anteile mit Bindungswirkung zwischen den Parteien zu verkaufen, ohne dass hierfür eine notarielle Beurkundung erforderlich ist. Die Notwendigkeit der notariellen Beurkundung tritt erst im Zusammenhang mit der formellen Abtretung auf, die zum Abschluss der Transaktion mit Wirkung gegenüber Dritten führt. Dies hat zur Folge, dass spezifische Anforderungen hinsichtlich der Ausgestaltung des Anteilskaufvertrags, der zugehörigen Dokumentation und des zeitlichen Ablaufs von Unterzeichnung (Signing) und Vollzug (Closing) variieren können.

Anders als in Deutschland kann das Signing auch nur mittels sogenannter Unterzeichnung per Korrespondenz erfolgen, d.h. der Verkäufer sendet das Angebot zum Abschluss des beigefügten SPAs per Post. Der Käufer schickt die Annahmeerklärung mit der Post zurück. Von dieser Praxis wird regelmäßig Gebrauch gemacht, denn in bestimmten Fällen können in Präsenz geschlossene Verträge der Registersteuer (sog. tassa di registro) unterliegen. Die Höhe der *Imposta di registro* kann je nach Art der Gesellschaft und Geschäft stark variieren. Durch den Vertragsschluss an zwei verschiedenen Orten kann diese Steuer unter bestimmten Bedingungen vermieden werden.

Keine Anstellungsverträge für Geschäftsführer: In Italien besteht zudem eine interessante Besonderheit, die sich um das Spannungsverhältnis zwischen Anstellungsverträgen und der Rolle des Geschäftsführers dreht. Hier liegt der Grundsatz in der Unvereinbarkeit dieser beiden Elemente, da Geschäftsführer üblicherweise nicht weisungsgebunden sein dürfen. Im Ergebnis bedeutet dies auch, dass Geschäftsführergehälter in der Regel nicht in einem herkömmlichen Geschäftsführerdienstvertrag, wie in Deutschland üblich, geregelt werden. Die in Deutschland strikte Differenzierung zwischen organschaftlicher Stellung (dem Geschäftsführeramt) und dem Anstellungsvertrag ist daher für Italiener zunächst schwer nachvollziehbar. Ausnahmen bestätigen aber auch hier die Regel, und diese finden sich häufig in großen Unternehmen, wo eine klare Teilung verschiedener Aufgaben des Geschäftsführers stattfinden kann. Diese Besonderheit wirkt sich nicht nur auf die Vertragsdokumente aus, sondern zieht auch weitere Aspekte nach sich. Ein gutes Beispiel hierfür sind Wettbewerbsverbote. Da diese in Italien in der Regel nicht im Geschäftsführeranstellungsvertrag verankert werden können, ist es erforderlich, sie nach Möglichkeit in den Kaufvertrag zu integrieren oder in einer eigenständigen Vereinbarung gesondert zu regeln.

Umfangreiche Abfindungsverpflichtungen: Im italienischen Arbeitsrecht offenbart sich eine folgenreiche Regelung, die von deutschen Prinzipien stark abweicht. In Italien sind Unternehmen verpflichtet, immer eine Abfindung (sog. TFR - Trattamento di Fine Rapporto) zu zahlen, wenn ein Arbeitsverhältnis beendet wird. Dies gilt unabhängig von den Gründen für die Beendigung, sei es aufgrund einer Kündigung seitens des Arbeitgebers oder des Arbeitnehmers selbst. Diese Abfindungen sind regelmäßig in der Bilanz italienischer Unternehmen

verzeichnet, da sie eine bedeutende finanzielle Verpflichtung für die Gesellschaft darstellen. Interessanterweise gilt eine ähnliche Regelung auch für Geschäftsführer in Italien, die unter dem Begriff TFM (Trattamento di Fine Mandato) bekannt ist. Allerdings beruht diese auf einer freiwilligen Verpflichtung seitens des Unternehmens und ist nicht im italienischen Codice Civile (Bürgerlichen Gesetzbuch) spezifisch geregelt. Das Besondere am TFM ist, dass er als eine Form der "aufgeschobenen Vergütung" betrachtet wird, was sowohl für die Gesellschaft als auch für den Geschäftsführer steuerlich interessante Aspekte aufwirft. Diese Unterschiede in den Rechtsvorschriften schaffen ein rechtliches Umfeld, in dem Unternehmen und Geschäftsführer gleichermaßen strategisch planen müssen.

Mehr Möglichkeiten bei Wettbewerbsverboten: Artikel 2557 des Codice Civile sieht vor, dass der Verkäufer eines italienischen Unternehmens für einen Zeitraum von fünf Jahren nach der Übertragung einem Wettbewerbsverbot unterliegt. Damit gibt der Gesetzgeber einen großzügigeren Rahmen zur Vereinbarung von Wettbewerbsverboten vor als in Deutschland entwickelte Rechtsprechung. Dennoch ist es in jedem Fall ratsam, dass der Kaufvertrag eine Bestimmung zur Entschädigung oder Abgeltung des Wettbewerbsverbots enthält. Dies schafft ein komplexes rechtliches Umfeld, in dem die Einzelheiten der Regelungen sorgfältig durchdacht werden müssen.

Weitgehende Merger-Control-Mechanismen: Im Jahr 2012 wurden in Italien die sogenannten "Golden Power" Regelungen eingeführt, die der Regierung die Befugnis erteilen, Übernahmen von Unternehmen oder Finanztransaktionen durch ausländische Firmen zu blockieren oder zu regulieren, sofern sie als Gefahr für nationale Interessen in strategischen Wirtschaftszweigen betrachtet werden. Diese Bestimmungen finden nicht auf sämtliche Transaktionen Anwendung, dennoch ist zu beachten, dass der Geltungsbereich dieser Vorschriften in den letzten Jahren kontinuierlich erweitert wurde. Daher ist es ratsam, jede Transaktion im Voraus sorgfältig zu überprüfen, um potenzielle Auswirkungen zu erkennen.

Juristisches Fachwissen vs. kulturelle Gepflogenheiten

Doch alle juristische Fachkenntnis über Italien ist umsonst, wenn die Transaktion an interkulturellen Aspekten im Rahmen der Vertragsverhandlungen scheitert. Viele Italiener sind als hervorragende Kommunikatoren und Verhandler schnell überlegen, weshalb der Deutsche gerne mit Direktheit, Entschlossenheit und aufbauendem Druck reagiert. Doch genau das kommt bei vielen Italienern gar nicht gut an. Dieses Potenzial für Missverständnisse kann im schlimmsten Fall dazu führen, dass die Verhandlungen scheitern. Da jedoch zu diesem Zeitpunkt von beiden Seiten höchstwahrscheinlich viel Arbeit und Zeit in die Transaktion geflossen ist, verdeutlich dies umso mehr, wie wichtig die Kenntnis über länderspezifische kulturelle Gepflogenheiten ist, um dieses Worst Case Szenario zu vermeiden.

Fazit und Tipps für Cross-Border Transaktionen

Um grenzüberschreitende Transaktionen erfolgreich abzuschließen, bedarf es einer ganzheitlichen Herangehensweise. Dies beginnt mit einer respektvollen Kommunikation auf Augenhöhe, um ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis aufzubauen. Das Etablieren einer klaren Struktur für den Transaktionsprozess und die konsequente Einhaltung der festgelegten Zeitpläne sind essenziell, um den Ablauf reibungslos zu gestalten und Verzögerungen zu vermeiden.

Darüber hinaus ist Fachwissen über den Markt, ein gutes Netzwerk mit verlässlichen Partnern und die rechtlichen Rahmenbedingungen erforderlich, um sicherzustellen, dass die gesteckten Ziele auch erreicht werden. Eine umfassende Analyse der Marktbedingungen und der spezifischen rechtlichen Anforderungen sowie die genaue Auswahl der in den Transaktionsprozess eingebundenen Berater ist entscheidend, um etwaige Stolpersteine frühzeitig zu erkennen und zu bewältigen.

Letztendlich teilen alle Beteiligten dasselbe Ziel: den erfolgreichen Abschluss der Transaktion. Dies kann durch die richtige Kombination aus Offenheit, Verständnis und vertieftem Fachwissen erreicht werden. Es ist von entscheidender Bedeutung, eine partnerschaftliche Atmosphäre zu schaffen, um eine reibungslose und effektive Zusammenarbeit zu gewährleisten, die letztendlich zum Erfolg führt.

Sandra Bendler-Pepy *ist Partnerin und Geschäftsführerin bei SLB LAW und verfügt über besondere Expertise im internationalen Transaktions- und Wirtschaftsrecht. Als deutsche und italienische Anwältin leitet sie auch das Italian Desk der Kanzlei.*

Kapitel 2: Marktteilnehmer

Innovative Mittelstandsfinanzierer

BRIGHT
CAPITAL

Unternehmensprofil:
BRIGHT CAPITAL ist einer der führenden Kreditfonds in Deutschland, fokussiert auf kleine und mittelständische Unternehmen (Lower-Mid-Market) in der D-A-CH-Region. Als unabhängiger, eigentümergeführter Private Debt Fund investiert BRIGHT CAPITAL in Unternehmen mit robusten Marktpositionen, stabilen Cashflows und erfahrenen Managementteams, mit Fokus auf Buy-and-Build Strategien. BRIGHT CAPITAL stellt flexible und individuelle Fremdkapitalfinanzierungen und Hybride (Debt & Equity) Finanzierungslösungen von €5.0m bis €50.0m zur Verfügung. Der unternehmerische Investitionsansatz ermöglicht wertsteigernde Transaktionen für Private-Equity-Investoren, Family Offices sowie familien- und inhabergeführten Unternehmen.

Gründung:	2014
verwaltetes Kapital:	500 Mio. €
Transaktionsvolumen:	5 -50 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	10 bis 150 Mio. €
Finanzierungsform:	Senior, Stretched Senior, Unitranche, Second-Lien, Equity (Co-Invest)
Finanzierungsphasen:	**- Akquisitionsfinanzierung / Buy-and-Build** *(LBO, MBO/MBI, Corporate Acquisitions)* **- Refinanzierung, Rekapitalisierung und Unternehmensnachfolge** *(Refi, Dividend Recap, Nachfolgelösungen)* **- Restrukturierung, und Optimierung der Finanzierungsstruktur** *(Carve-outs, Spin-offs, Asset Deals)*
Branchenschwerpunkte:	Alle Branchen
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	Private Debt/Kreditfonds
Investoren:	Institutionelle Investoren, Fund of Funds, Family Offices
Portfolio:	Siehe www.brightcapital.de

BRIGHT CAPITAL GmbH

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

Internet: https://www.brightcapital.de, E-Mail: investments@brightcapital.de

Management:
Matthias Mathieu, Karsten Batran

Branche: Sale & Lease Back / Sale & Rent Back / Innovative Mittelstandsfinanzierung / Branchen- und bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft
Gründungsjahr: 2010

Unternehmensprofil:

Geht es um schnelle, bankenunabhängige Liquidität, ist Nord Leasing einer der marktführenden Experten. Spezialisiert auf den produzierenden Mittelstand, bietet das Hamburger Unternehmen seit 2010 bundesweit mit **Sale & Lease Back (SLB)** und **Sale & Rent Back (SRB) attraktive Finanzierungslösungen.** Der Effekt: ein rascher Mittelzufluss, wenn betriebswirtschaftlicher Erfolg oder das Bestehen am Markt von der Erweiterung finanzieller Spielräume abhängen.

Mehr Liquidität bei gesicherter Geschäftstätigkeit

SLB und SRB von Nord Leasing erhöhen die frei verfügbaren Finanzmittel eines Unternehmens entscheidend. Unabhängig von bestehenden Finanzierungslinien wandeln sie Werte, die bisher im Anlagevermögen gebunden sind, in liquide Mittel. Das Prinzip dahinter: Maschinen oder Anlagen werden an die Nord Leasing GmbH verkauft (Sale) und direkt zurückgeleast (Lease Back) oder gemietet (Rent Back). So bleibt die Anlagennutzung bzw. die Geschäftstätigkeit unverändert erhalten, während gleichzeitig neue Liquidität zufließt.

Die Basis der Transaktionen ist die fachmännische Bewertung des Anlagevermögens durch versierte Experten. Diese Wertermittlung ergibt den Verkaufspreis und damit die Basis für den Mittelzufluss. Nord Leasing realisiert dabei Transaktionsvolumina zwischen 500.000 und 20 Mio. Euro (Zeitwert der Maschinen), was in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen zwischen 10 und 200 Mio. Euro korrespondiert. Die Leasing- oder Mietlaufzeiten liegen üblicherweise bei 48 bis 54 Monaten.

Mit Nord Leasing betriebliche Herausforderungen meistern

Nord Leasing kann frische Liquidität durch SLB- oder SRB-Lösungen innerhalb weniger Wochen zur Verfügung stellen. Das stärkt die unternehmerische Handlungsfähigkeit bei betrieblichen Herausforderungen wie

- **Unternehmensnachfolgen**
- **Wachstumsphasen mit Investitionsdruck**
- **Restrukturierungsmaßnahmen**
- **Liquiditätsengpässen**
- **Krisen- und Insolvenzszenarien** wie Insolvenzplänen, Asset Deals, Eigenverwaltung oder Schutzschirm- bzw. StaRUG-Verfahren

Unterstützend wirkt dabei, dass weder Sicherheiten noch Bürgschaften beigebracht werden müssen. Außerdem können Leasingraten steuerlich abgesetzt werden. Und: Durch die Hebung stiller Reserven (positiver Ergebnis-Effekt) und gewonnene Liquidität verbessert sich häufig sogar die Ratingeinstufung. Das eröffnet im Nachgang den Zugang zu weiteren Finanzierungsquellen.

Spezialisten für Mittelstandsfinanzierung

Nord Leasing vereint ausgewiesene Spezialisten für objektbezogene Mittelstandsfinanzierung und Unternehmensanalysen. Als zuverlässiger Partner für hochspezialisierte Finanzdienstleistungen verzeichnet das Unternehmen seit seiner Gründung ein stetiges Wachstum und verfügt über eine exzellente Bonität. Im Rahmen einer Finanzierung kann die gesamte Bearbeitung aus einer Hand garantiert werden. Die Vorteile für Kunden: kurze Kommunikationswege, schnelle Bearbeitung von Finanzierungsprojekten und zeitnahe Liquiditätsgenerierung.

Branchenschwerpunkte

- Produzierende mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 200 Mio. Euro
- Unternehmen mit Sitz in Deutschland, der Schweiz oder Österreich inklusive ausländischer Standorte
- Maschinen- und Anlagenbau, Unternehmen der Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung, Textilproduktion, Glasherstellung und Nahrungsmittelproduktion

Nord Leasing GmbH
Neuer Wall 34
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

Branche:	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds
Gründungsjahr:	1995
Geschäftsvolumen:	In Deutschland €631 Mrd. Assets in der Verwahrstelle (AuD), weltweit €12.020 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €2.410 Mrd. Assets under Administration (AuA), davon €329 Mrd. AuA und €783 Mrd. AuD in 2.500 Private Capital Fonds in Deutschland, Luxemburg, Kanalinseln, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien, Niederlande, Irland, Hong-Kong, Singapur und Australien.

Unternehmensprofil:
Securities Services, eine Geschäftseinheit der BNP Paribas S.A. , ist als Global Custodian und Verwahrstelle tätig. Mit €12,020 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €2.410 Milliarden Vermögen unter Verwaltung (AuA) und 9.305 verwalteten Fonds ist Securities Services der führende Anbieter für Verwahrstellen- und Fondsadministrationsdienstleistungen in der Eurozone.

Securities Services beschäftigt über 10.505 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 27 Märkten bietet Securities Services ihren Kunden größtmögliche Sicherheit.

In Deutschland ist Securities Services seit 1995 in Frankfurt am Main aktiv. Über 300 Mitarbeiter arbeiten lokal für das Wohl ihrer Kunden. Securities Services ist laut der BVI Verwahrstellen-Statistik (Juni 2023) mit €631 Milliarden Assets under Depotbank (AuD) Marktführer in Deutschland.

Services:
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. Global sind mehr als 700 Mitarbeiter Private Capital gewidmet.

Securities Services
BNP Paribas S.A
Zweigniederlassung Frankfurt am Main
Senckenberganlage 19, 60325 Frankfurt
Tel: +49 (0)69 1520 5217
Internet: securities.bnpparibas.de
E-Mail: dietmar.roessler@bnpparibas.com

Management:
Dietmar Roessler
Head of Business Development

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 20 bis zu EUR 300 Millionen. Das Team von Winterberg Partners versteht sich als Lead-Generation-Team, strategischer Sparringspartner und Prozess-Coach für seine Kunden und verfügt über langjährige Erfahrung in der Anbahnung und Begleitung von komplexen Beteiligungsvorhaben an mittelständischen Unternehmen in zahlreichen Branchen und Industrien.

Unsere Beratungsdienstleistungen beinhalten:

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

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

Transaktionsgrösse:
€ 20 Mio. – € 300 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

Investoren

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 Mio. € und 25 Mio. €. Neben Kapital engagieren wir uns mit Managementkapazitäten und begleiten aktiv die strategische und operative Ausrichtung unserer Portfoliounternehmen. Für jede Beteiligung erarbeiten wir eine individuelle Nachfolgelösung und ein spezfisches Entwicklungskonzept. Mit unseren Investoren investieren wir zeitlich unbefristet.

Gründung:	2013
Verwaltetes Kapital:	k.A.
Transaktionsvolumen:	Flexibel, kein Minimum
Umsatzgrösse (Target):	€ 10 - 25 Mio.
Finanzierungsphasen:	Klassische Unternehmensnachfolge Management Buy-Out und Management Buy-In Konzernausgründungen
Branchenschwerpunkte:	Produktionsunternehmen und Industriedienstleistungen
Geographischer Fokus:	Deutschland
Investoren:	Privatpersonen, Pensionskassen und Family Offices
Portfolio:	Rubo Fenster GmbH & Co. KG GS Electroplating GmbH Bemers & Co. Sprühtechnik + Vorrichtungsbau GmbH Vereinte Oberflächentechnik – Gruppe (Oberflächenveredelung Immel, Seckelmann & Co. GmH; Brunnert GmbH; Huster Oberflächentechnik GmbH) Magro Verbindungselemente GmbH

Arcaris Management GmbH
Cantadorstraße 3, 40211 Düsseldorf
Tel. +49 (171) 93 69 352
Internet: www.arcaris.de, E-Mail: info@arcaris.de

Geschäftsführer: Markus Kaufmann / Dr. Andreas Wagner

ARCUS

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 weiterzuentwickeln. Wir verfügen über langjährige Erfahrung als Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen, die wir typischerweise als Sparringspartner im Rahmen verschiedener Projekte (u.a. Strategieentwicklung, Finanzen, Unternehmenszukäufe) mit einbringen.

Gründung:	1994
Unternehmenswert:	bis zu € 80 Mio.
Transaktionsvolumen:	Flexibel, bis zu € 30 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
Finanzierungsphasen:	Nachfolgeregelungen, Ausgliederung von Unternehmensteilen, Management Buy-outs & Buy-ins, Veränderungen im Gesellschafterkreis, Abspaltungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Unternehmen
Branchenschwerpunkte:	Zielunternehmen sollten folgende Kriterien erfüllen: ▪ Nachhaltig stabiles Geschäftsmodell und starke Marktposition ▪ Klare Alleinstellungsmerkmale ▪ Wachstumspotenzial und skalierbares Geschäftsmodell ARCUS verfolgt einen breiten Investitionsansatz, u.a. in Industrie, Konsumgüter, Medien, Software und Healthcare. Unsere Zielunternehmen haben einen Umsatz zwischen € 20 Mio. und € 100 Mio. und das EBIT liegt bei mindestens € 2 Mio.
Geographischer Fokus:	DACH
Co-Investoren:	Vermögende Privatinvestoren, Family Offices, institutionelle Investoren
Beteiligungsunternehmen:	Vitamoment (Nahrungsergänzungsmittel), Löwenstark (Online Marketing), sendmoments (Web to Print), BitterLiebe (Nahrungsergänzungsmittel), Spitznas (Spezialwerkzeuge), Pinsker Druck und Medien (Full-Service Druckerei), milch & zucker (HR Software), EGGER Druck und Medien (Verpackungslösungen), paul + paul (Verpackung und Werbemittel), Lässig (Baby und Kinderprodukte)
Exits:	123.tv (Multi-Channel Retail), detailM (Online Marketing), KAMA (Druckweiterverarbeitung), von OERTZEN (Hochdruckreiniger)

ARCUS Capital AG
Theatinerstrasse 7, 80333 München, Deutschland
E-Mail: info@arcuscapital.de
Webpage: www.arcuscapital.de

Ansprechpartner:
Stefan Eishold

Unternehmensprofil:
Die AURELIUS Gruppe ist ein global aktiver Asset Manager mit Büros in München, London, Stockholm, Amsterdam, New York, Mailand, Madrid, Luxemburg und Düsseldorf.

Wesentliche Investmentplattformen sind der Fund AURELIUS European Opportunities IV sowie die börsengehandelte AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA („AEO"; ISIN: DE000A0JK2A8, Börsenkürzel AR4), die Konzernabspaltungen und Firmen mit Entwicklungspotential im Midmarket Bereich (Fund) sowie im Lower Midmarket Bereich (AEO) erwerben. Kernelement der Investmentstrategie ist die operative Unterstützung der Portfoliounternehmen mit einem Team von fast 150 eigenen opeartiven Taskforce Experten.

Die AURELIUS Wachstumskapital fokussiert sich auf Buy-and Build sowie Buy-outs und Nachfolgelösungen. Neben Kapital für Investitionen und Wachstum unterstützt AURELIUS Wachstumskapital das Management der erworbenen Gesellschaften durch umfangreiche unternehmerische Erfahrung und hilft so, operative Potenziale zu heben und geplantes Wachstum zu realisieren.

	AURELIUS Midmarket	**AURELIUS Wachstumskapital**
Gründung:	2006	2016
Verwaltetes Kapital:	>1 Mrd. €	300 Mio. €
Transaktionsvolumen:	bis 500 Mio. €	bis 100 Mio. €
Umsatzgröße (Target):	min. 40 Mio. € bis >1 Mrd. €	min. 10 Mio. € bis 100 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Konzernabspaltungen / Carve-outs, Platform Build-ups, Complex Buy-outs	Owner Buy-outs, Management Buy-outs,Buy-and-Build, Wachstumskapital
Branchenschwerpunkte:	kein spezifischer Branchenschwerpunkt, allerdings Fokus auf IT & Business Services, Industrials & Chemicals, Lifestyle & Consumer Goods	kein spezifischer Branchen-schwerpunkt
Geografischer Fokus:	DACH, UK/Irland, Nordics, Iberia, BeNeLux, Italien, Frankreich, CEE, USA	DACH
Fonds:	AURELIUS European Opportunities IV, gelistete Aktiengesellschaft (AEO)	Evergreen
Investoren:	Institutionelle Investoren USA und Europa (Fund), eigene Mittel (AEO)	Unternehmerfamilien aus DACH
Portfolio:	u.a. VAG, Conaxess Trade, European Imaging Group, Scholl Shoes, HanseGroup, Building Partners Group, moveero, Silvan, UNILUX, Hüppe,Minova, dental bauer Group, ECO3, ZIM Aircraft Seating	u.a. Better Taste, Roundliner, G+N, DID Group, connexta IT-Gruppe, detailM, Ringbeck, Sasse, MLS Lanny, dks group, Priorit,
Referenztransaktionen:	In 2023: Distrelec (Exit), Blaupunkt Licensing (Exit), LD Didactic (Exit), LSG Sky Chefs, TM Group, GastroHero	In 2023: Lindemann Hotels, BVN-Gruppe, Physiotherapie Christian Frei, Hothorn

AURELIUS Gruppe – Büro München
Anger Palais, Unterer Anger 3, D-80331 München, Tel: +49 89 544799-0, Web: www.aurelius-group.com
Kontakt AURELIUS Midmarket: Donatus Albrecht, donatus.albrecht@aurelius-group.com
Kontakt AURELIUS Midmarket: Franz Woelfler, franz.woelfler@aurelius-group.com
Kontakt AURELIUS Midmarket: Florian Muth, florian.muth@aurelius-group.com
Kontakt AURELIUS Wachstumskapital: Nico Vitense, nico.vitense@aureliusinvest.de
Kontakt AURELIUS Wachstumskapital: Timo Stahlbuhk, timo.stahlbuhk@aureliusinvest.de

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 B2B-Dienstleistungen, Software, IT-Services, Healthcare & Well-Being, Lifestyle und Entertainment und begleitet diese entlang eines Buy-and-Build Wachstumspfades über mehrere Jahre. Beyond Capital Partners sieht sich als unternehmerisch denkender Investor und unterstützt die Portfoliounternehmen 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. Elementarer Teil sind dabei u.a. auch die Prinzipien für nachhaltiges Investieren.

Gründung:	2015
Verwaltetes Kapital:	> 235 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	5 - 50 Mio. Euro Unternehmenswert
Umsatzgröße (Target):	10 - 50 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Nachfolgesituation, Wachstumskapital, MBO
Branchenschwerpunkte:	Asset-Light: B2B-Dienstleistungen, Software, IT-Services, Healthcare & Well-Being, Lifestyle und Entertainment
Geographischer Fokus:	DACH-Region
Fonds:	Beyond Capital Partners Fund I GmbH & Co. KG Beyond Capital Partners Fund II GmbH & Co. KG Beyond Capital Partners Fund III GmbH & Co. KG
Investoren:	Institutionelle Investoren: Fund of Funds, Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen
Portfolio:	LDBS Lichtdienst GmbH *(Add-ons: Larsen Indoor Light Concept GmbH & Co. KG; H. Vollmer GmbH)*; sysob IT-Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG (Exit); Ebertlang Distribution GmbH (Exit); BigCityBeats GmbH; OUNDA GmbH; Xortec GmbH *(Add-ons: Videosystems Sicherungstechnik Vertriebs GmbH; Burgenkönig Video GmbH; Videotronics Infosystems Nord GmbH);* Wiethe Content GmbH; Dr. Hoffman Gebäudedienste GmbH (*Add-on: Gebäuedereinigung Daniel Baumann GmbH)*; Ank Sanitätshaus + Orthopädietechnik GmbH; Soft & Cloud GmbH
Transaktionen 2023:	Clamex Gebäudereinigung GmbH – Add-on für Dr. Hoffman Gruppe Holger Grelck Forstbaumschulen GmbH ECD International Holding GmbH

Beyond Capital Partners GmbH
Taunusanlage 1, Skyper – 35. OG, 60329 Frankfurt am Main
Website: http://www.beyondcapital-partners.com
E-Mail: dealflow@beyondcapital-partners.com

Geschäftsführer: Christoph D. Kauter; Karsten B. Eibes

Unternehmensprofil:
BID Equity ist der Berater spezialisierter Buy-Out-Fonds, die sich auf Investitionen im Bereich B2B-Software konzentrieren. Investitionsschwerpunkt ist der Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen von Unternehmensnachfolgen und Shareholder Buy-outs von kleinen bis mittelgroßen Softwareunternehmen in Europa und Nordamerika.

BID Equity verfolgt dabei einen aktiven Investitionsansatz, bei dem die Skalierung der Beteiligungen durch internationale Zukäufe und organische Professionalisierung im Vordergrund steht. Als aktiver Partner arbeitet BID Equity mit den Managementteams zusammen, um Produktangebote, Geschäftsmodelle und Prozesse zu optimieren.

Für die Weiterentwicklung der Beteiligungsunternehmen hält BID Equity eine Vielzahl an Werkzeugen, Best Practices sowie Experten bereit, um die Teams und Organisationen bestmöglich zu unterstützen und zur Erreichung der Wachstumsziele zu befähigen. Das gelingt nur durch eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Unternehmern, Gesellschaftern und dem Managementteam.

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

Gründung:	2016
Industriesektoren:	Software
EBIT (Target):	0,5-5 Mio. EUR
Transaktionsvolumen:	4-50 Mio. EUR
Situationen:	Insbesondere Shareholder Buy-outs sowie Nachfolgesituationen in etablierten, profitablen Softwareunternehmen
Geographischer Fokus:	Europa und Nordamerika mit Fokus auf Deutschland, Österreich, Schweiz
Portfolio:	Infopark (JustRelate Group), PiSA sales, Planware, Dartagnan, XClinical (EvidentIQ Group), Carenity, Fortress Medical Systems, Dacima, asthenis medical, Kobold Management Systeme, untermStrich, Widemann Systeme, MegaCAD, Flink2Go, Orgit, HQ Labs (everii Group), intevo.websolutions, J+D Software, deals&projects, AB Cube, FarMedvisie, Nextron Systems, Midoco, Umbrella

BID Equity GmbH
Rathausmarkt 5, 20095 Hamburg
Tel: +49 40 822 169 420
E-Mail: contact@bidequity.de
Web: https://www.bidequity.de

Managing Partner:
Dr. Helge Hofmeister, Dr. Axel Jansen, Lars Kloppsteck

Unternehmensprofil:
Borromin ist eine unabhängige, auf mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Europa und den Beneluxländern ausgerichtete Private-Equity-Gesellschaft. Die von Borromin initiierten und beratenen Private-Equity-Fonds beteiligen sich an mittelständischen Unternehmen und stellen Eigenkapital für Unternehmer-nachfolgen, Management Buy-outs und Wachstumsfinanzierungen zur Verfügung. Borromin wurde 2001 gegründet und verfolgt seither eine erfolgreiche, werteorientierte Strategie der Beteiligung an profitablen Unternehmen in verschiedensten Branchen.

Gründung:	2001
verwaltetes Kapital:	590 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	20 Mio. Euro - 150 Mio. Euro (Transaktionen über 150 Mio. Euro realisieren wir zusammen mit unseren Fondsinvestoren)
Umsatzgrösse (Target):	> 20 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Buy-Out, Expansionsfinanzierung
Branchenschwerpunkte:	Business Services, Industrial technology, Distribution, Med-tech und IT/Infrastructure
Fonds:	k.A.
Investoren:	Nationale und internationale Institutionen sowie Privatpersonen
Portfolio:	Eberle, AES, von Wülfing, QITS, Little John Bikes, Koop, BUK, Protect Medical, Wilvo, Kempf Fahrzeugbau, Falk & Ross, proFagus

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

Brandenburg Kapital | ILB

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 Start-ups sowie kleinen und mittleren Unternehmen im Land Brandenburg, damit diese sicher und nachhaltig wachsen können. Die Finanzierungen erfolgen in Form von offenen Beteiligungen (Minderheitsbeteiligung) und/oder beteiligungsähnlichen Investitionen (z. B. Nachrangdarlehen).

Die Brandenburg Kapital unterstützt Sie mit Beteiligungskapital oder Mezzaninefinanzierung bei der Innovations-/Technologie-/ Produktentwicklung, der Markteinführung/-erweiterung und dem Unternehmens-wachstum.

Aktuell steht dafür der Eigenkapitalfonds in Höhe von rund 100 Millionen Euro zur Verfügung. Die Fondsmittel für den im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg errichteten Eigenkapitalfonds werden aus Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) und aus Eigenmitteln der ILB bereitgestellt.

Gründung:	1993: erster VC-Fonds; 2000: Gründung Brandenburg Kapital GmbH
Verwaltetes Kapital:	rund 200 Millionen Euro
Transaktionsvolumen:	*je Unternehmen* Frühphasenfinanzierung: bis zu 1,5 Millionen Euro Wachstumsfinanzierung: 300 TEUR bis 6 Millionen Euro Mezzanine: 100 TEUR bis 3 Millionen Euro
Finanzierungsphasen:	Seed, Start-up, Expansion (Wachstums- und Erweiterungsphase)
Branchenschwerpunkte:	VC-Fonds: Medizintechnik, ICT, Digitale Medien, Biotechnologie/Pharma, Industry Tech/GreenTech Mezzanine: keine Branchenschwerpunkte
Geographischer Fokus:	Deutschland, Land Brandenburg
Fonds:	Eigenkapitalfonds, Frühphasen- und Wachstumsfonds
Investoren:	ILB, Land Brandenburg / EFRE
Portfolio:	siehe Webseite https://www.brandenburg-kapital.de

Brandenburg Kapital GmbH
Babelsberger Straße 21, 14473 Potsdam
Tel: +49 (0)331-660 1698, Fax: +49 (0)331-660 61698
Internet: https://www.brandenburg-kapital.de, E-Mail: brandenburg-kapital@ilb.de

Management: *Geschäftsführung*: Olav Wilms, Thomas Krause
Prokuristin: Claudia Ewert

Bregal
Unternehmerkapital

Unternehmensprofil:
Bregal Unternehmerkapital ("BU") ist ein führender Familieninvestor. Die Fonds von BU investieren als Teil eines über Generationen gewachsenen Familienunternehmens in mittelständische Unternehmen mit Hauptsitz in DACH und Norditalien mit Fokus auf Marktführer und „Hidden Champions" mit starken Management-Teams und Wachstumspotenzial. Mit geduldigem Kapital, unternehmerischer Expertise und einem partnerschaftlichen Ansatz arbeitet das Team von BU eng mit den Portfoliounternehmen zusammen, um ihre Entwicklung, Internationalisierung und Digitalisierung gezielt voranzutreiben und auf verantwortungsvoller Basis nachhaltigen Unternehmenswert zu genieren.

Im Rahmen eines umfassenden ESG-Engagements unterstützt Bregal seine aktuellen Portfoliounternehmen auch durch die Bereitstellung von Krediten zu attraktiven Konditionen zur Finanzierung von Nachhaltigkeitsinvestments über einen eigens dafür aufgelegten Bregal-Nachhaltigkeitsentwicklungsfonds in Höhe von 40 Mio. Euro. Zudem hat sich Bregal mit den Portfoliounternehmen 2021 zu ehrgeizigen, wissenschaftsbasierten Klimazielen für 2030 bekannt – Teil der Strategie, das Portfolio zu dekarbonisieren und Netto-Null-Emissionen zu erreichen.

Gründung:	2015
Transaktionsvolumen:	Min: 50 Mio. € - Max: 500 Mio. €
Targetgrösse:	5 - 50 Mio. € EBITDA
Finanzierungsphasen:	Spätphase: Nachfolge, Wachstum, Spin-Off/Carve-Out, MBO/MBI, Secondary, flexible, passgenaue Finanzierungslösungen
Branchenschwerpunkte:	Alle Branchen. Schwerpunkt auf mittelständische Unternehmen aus der DACH-Region sowie Norditalien mit starken Management-Teams und Stellung als Marktführer oder „Hidden Champions". Aktuelle Fokussektoren u.a. industrielle Technologie, Gesundheitswesen, Dienstleistungen und Software.
Geographischer Fokus:	Deutschsprachiger Raum (DACH) und Norditalien
Fonds:	6 Mrd. € unter Verwaltung Über 2 Mrd. € für neue Investitionen zur Verfügung
Portfolio:	24 in DACH und Norditalien, 19 davon in Deutschland: Actico, billbee, EA Elektro-Automatik, eGroup, GENII, linimed, Laird Thermal Systems, medavis, Media Central, Murnauer Markenvertrieb, novem, Onlineprinters, Perfect Drive Sports Group, proALPHA, RELINE UV, SEMA, STP, Theobald, Trendtours

Bregal Unternehmerkapital AG
Dammstrasse 19, 6300 Zug, Schweiz
Tel. +41 41 547 04 80
Internet: www.bregal.ch
E-Mail: info@bregal.ch

Geschäftsführer:
Florian Schick / Laurent Müller

Bregal Unternehmerkapital GmbH
Marstallstraße 11, 80539 München
Tel. +49 89 43 57 15-0
Internet: www.bregal.de
E-Mail: info@bregal.de

Geschäftsführer:
Jan-Daniel Neumann

Bridgepoint

Bridgepoint ist ein führender börsennotierter Private-Asset-Wachstumsinvestor, der sich auf Private Equity und Private Debt spezialisiert hat. Der Schwerpunkt von Bridgepoint liegt auf Investitionen in Unternehmen über vier verschiedene Fondsstrategien: Middle Market (BE), Lower Mid-Cap (BDC), Early-Stage Growth (Growth) und Credit (Growth nicht in DACH). Bridgepoint hat seit seiner Gründung über 400 Private-Equity-Transaktionen abgeschlossen. Die Portfoliounternehmen des Flaggschiffs der Private-Equity-Strategie, Middle Market Bridgepoint Europe, erwirtschaften zusammen einen Umsatz von ca. €9,4 Mrd., ein EBITDA von ca. €2,0 Mrd. und beschäftigen über 65.000 Mitarbeiter.

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

Gründung:	2000
Volumen der Fonds:	39 Mrd. €
Transaktionsvolumen:	300 Mio. – 1,5 Mrd. € Unternehmenswert
Umsatzgrösse (Target):	ca. 200 – 600 Mio. €
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, Wachstumskapital, Mehrheitsbeteiligung
Industriesektoren:	Zukunftsweisende Industrieunternehmen, Business- und Finanzdienstleistungen, Konsumgüter, Gesundheitswesen, Technologie
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	Bridgepoint Europe VI
Portfolio:	u.a. ACT, Axplora, Brevo, Burger King, Dorna, Infinigate, Kyriba, PEI Group, Primonial, PTV Group, Qualitest, Vitamin Well, Zenith

Bridgepoint GmbH
Thurn- und Taxis Platz 6, D - 60313 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.

Gründung:	1990
Investitionsvolumen:	rd. 300 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	5 bis 25 Mio. Euro Eigenkapitalinvestition
Umsatzgröße (Target):	ab 10 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Wachstumsfinanzierung, Nachfolgeregelung, Mehrheitsbeteiligungen, Minderheitsbeteiligungen, Gesellschafterwechsel (MBI/ MBO) | Kein Venture Capital und keine Sanierungsfälle
Branchen:	Kein Branchenfokus; Wunschpartner sind ertragsstarke, mittelständische (Familien-) Unternehmen mit einer relevanten Marktposition in ihrem Segment
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich und Schweiz
Gesellschafter:	Landesbank Baden-Württemberg, Wüstenrot & Württembergische, L-Bank, Gemeinnützige Hertie Stiftung
Portfolio:	Coffee Fellows, Erpo, Glas- und Bauelemente, IMS:Gear, QLOCKTWO, Rafi, Rixius, SDV (Auszug)
Referenz-Transaktionen:	Bechtle, Bizerba, Heller, Joma-Polytec, LTS Lohmann Therapiesysteme, R-Biopharm, 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 Deutsche Private Equity (DPE) ist eine unabhängige deutsche, international aktive Beteiligungsgesellschaft, die in mittelständische Wachstumsunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz investiert. DPE wurde 2007 in München gegründet und hat seitdem fünf Fonds erfolgreich aufgelegt. Insgesamt verwaltet DPE ein Vermögen von 3,0 Milliarden Euro.
Seit Gründung hat DPE in mehr als 40 Unternehmen sowohl als Mehrheits- als auch Minderheitseigner investiert, über 140 Add-on-Investitionen getätigt und rund 5.500 neue Arbeitsplätze geschaffen. Unsere aktiven Portfoliounternehmen beschäftigen derzeit über 11.000 Mitarbeitende. DPE ist stolz auf die Leistungen der Unternehmen und unterstützt diese als strategischer Partner bei ihrer Expansion. Mit Kapital, Erfahrung, Vertrauen und Respekt. Konservativ ist DPE bei der Finanzierung und setzt typischerweise einen hohen Eigenkapitalanteil beim Beteiligungserwerb ein.
Für mehr Informationen siehe auch www.dpe.de.

Gründung:	2007
Volumen der Fonds:	€ 3,0 Mrd.
Transaktionsvolumen:	Eigenkapitalinvestitionen von 10 Mio. EUR bis 200 Mio. EUR, darüber hinaus mit Co-Investoren
Umsatzgrösse (Target):	€ 10 - 400 Mio.
Finanzierungsphasen:	Einstieg in profitable, etablierte Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial, Nachfolgelösungen, Buy-and-Build- bzw. Konsolidierungsstrategien.
Industriesektoren:	Business Services, Industrielle Technologien, Healthcare, Energie- und Umwelttechnik, IT / Software
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	DPE Deutschland I, II, III, IV, CF I
Portfolio:	
aktuelle Investments:	adelphi, Air Alliance Group, atacama, Auxeum, BplusL, Centogene, DARE, DEUBIS Gruppe, e-motions, Engelmann, eraneos, Green Mobility Holding (GMH), Mehler Vario System, OmniaMed, Ortheum, PRIMUTEC Solutions Group, SERCOO Group, SillOptics, valantic
ehemalige Investments:	Availon, BE-terna, Calvias, ELATEC Group, eds group, Elevion Gruppe, Expertum Gruppe, First Sensor, iloxx, INTERSCHALT Maritime Systems, Middelberg, PharmaZell, SLM Solutions, SSB Gruppe, VTU Gruppe, Webtrekk, Westfalia-Automotive, J.H. Ziegler

DPE Investment Gesellschaft mbH
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:
Dr. Frank Müller/ Guido Prehn / Marc Thiery

DRS INVESTMENT

Unternehmensprofil:
Die DRS Investment SE 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 längerfristig 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 € 1.0 Mio. und € 3.0 Mio und einer jeweiligen Unternehmensbewertung bis zu € 50.0 Mio.
Weitere Informationen unter: www.drs-investment.com

Gründung:	2017
Transaktionsvolumen:	Flexibel, i.d.R zwischen € 1.5 bis 15 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
Unternehmenswert:	€ 3 bis 50 Mio.
Finanzierungsphasen:	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs & Buy-ins, Konzernabspaltungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Softwareunternehmen
Branchenschwerpunkte:	Fokus auf Softwareunternehmen mit hohen Ertragsmargen (20%+ EBITDA-Marge), einem nachhaltigen EBITDA in Höhe von mind. € 1.0 Mio sowie wiederkehrenden Umsätzen > 50%. DRS investiert ausschließlich in stabile und im Markt etablierte Softwareunternehmen. Wir verfügen über umfangeiche 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.
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Co-Investoren:	Family Offices, Stiftungen, vermögende Privatinvestoren
Beteiligungsunternehmen:	Ascora GmbH, evasys GmbH, MarkStein GmbH
Exits:	XELOG AG (2021)

DRS Investment SE
Sitz: Grenzweg 5A, 26209 Hatten, Deutschland
Büro München: Theatinerstraße 40, 80333 München, Deutschland
Tel.: +49 44 81-90 67 07
Internet: www.drs-investment.com, E-Mail: info@drs-investment.com

Ansprechpartner:
Dr. Andreas Spiegel

eCAPITAL ENTREPRENEURIAL PARTNERS

Unternehmensprofil:

eCAPITAL ist ein 1999 gegründeter, unternehmergeführter Venture Capital-Investor mit Fokus auf Deep-Tech-Unternehmen in der Früh- und Wachstumsphase mit einem positiven Impact auf die Gesellschaft. eCAPITAL hat seinen Sitz in Deutschland und investiert mit eigenen Fonds im Gesamtvolumen von über 360 Millionen € in den Bereichen Sustainability, Enterprise Software, Cybersecurity, IoT und New Materials. eCAPITAL bietet seinen Portfoliounternehmen neben finanziellen Ressourcen strategische Unterstützung und Zugang zu einem internationalen Netzwerk von Unternehmern, Wissenschaftlern, Investoren und Gründern und war Lead-investor bei verschiedenen Deep-Tech-Unternehmen wie sonnen, Novaled oder Jedox, die sehr erfolgreich an internationale Strategen bzw. Investoren verkauft wurden.

Gründung:	1999
Verwaltetes Kapital:	> € 360 Mio.
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 15 Mio.
Finanzierungsphasen:	Early Stage, Later Stage, Expansion, technologischer Mittelstand.
Branchenschwerpunkte:	Deep-Tech in den Bereichen Sustainability, Enterprise Software, Internet of Things, New Materials und Cybersecurity
Geographischer Fokus:	DACH, Europa
Fonds:	eCAPITAL III Cleantech Fonds, eCAPITAL IV Technologies Fonds, eCAPITAL Cybersecurity Fonds, eCAPITAL V Technolgies Fonds
Investoren:	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
Portfolio:	u.a. 1KOMMA5° GmbH, NUMBAT GmbH, Dryad GmbH, Liefergrün GmbH, beeOLED GmbH, QuoIntelligence GmbH, Open-Xchange AG, Heliatek GmbH, Jedox GmbH, Theva Dünnschichttechnik GmbH, Ferroelectric Memory GmbH, videantis GmbH, saperatec GmbH, CounterCraft, Creapaper GmbH. 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, Willi Mannheims, Bernd Arkenau, Dirk Seewald

EMERAM CAPITAL PARTNERS

Unternehmensprofil:
EMERAM ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft und agiert als Business Development Partner für den deutschsprachigen Mittelstand. Von EMERAM beratene Fonds stellen mehr als 650 Mio. Euro Eigenkapital bereit, um Unternehmen in die nächste Entwicklungsphase zu begleiten.

Das Team verfügt zusammengenommen über mehr als 100 Jahre Erfahrung als Private Equity-Investor, 35 Jahre Erfahrung in der Top-Management-Beratung und in der operativen Unternehmensführung, schloss mehr als 45 Transaktionen erfolgreich ab und war in rund 40 Beiräten sowie Aufsichtsräten vertreten. EMERAM wurde 2012 als unabhängige Partnerschaft in München gegründet.

Gründung:	2012
Minimum Investment:	5 Mio. Euro
Zielunternehmen:	Mittelständische Unternehmen (Unternehmenswert 10-250 Mio. Euro)
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Branchenschwerpunkte/ Industriesektoren:	▪ Technology/Software (Software/IT, Industrietechnik, MedTech/eHealth und eLearning) ▪ Value-added Services (Business Services, Industrie und Healthcare) ▪ Non-discretionary Consumer (Lebensmittel/Genuss, Lifestyle/Freizeit, Digital-Unternehmen)
Finanzierungsmodelle:	In der Regel erwerben von EMERAM beratene Fonds einen signifikanten Anteil am Unternehmen. Das jeweilige Management ist eingeladen, sich ebenfalls zu beteiligen.
Services:	▪ Wachstumsfinanzierung und -unterstützung ▪ Management Buy-out / Management Buy-in ▪ Ausgründung oder Abspaltung von Unternehmensteilen ▪ Nachfolgeregelung ▪ Vermögensdiversifikation
Portfolio:	u.a. ADLER Smart Solutions, Boards & More, diva-e Digital Value Excellence, frostkrone Tiefkühlkost,]init[AG für digitale Kommunikation und sofatutor

EMERAM
Mühlbaurstraße 1
81677 München
Telefon: +49 89 41999 67 0
Internet: www.emeram.com
E-Mail: markus.gyssler@emeram.com

Management: Kai Köppen, Dr. Christian Näther, Dr. Kai Obring, Markus Gyssler

EMH PARTNERS

Unternehmensprofil:
Als einer der führenden Investoren in der DACH-Region unterstützt EMH Partners das Wachstum mittelständischer Unternehmen mit Kapital-, Technologie- und Expansionkompetenz. EMH investiert in inhabergeführte Technologie-Unternehmen, um sie in der nächsten Wachstumsphase partnerschaftlich zu begleiten. Heute verwaltet EMH Partners mehr als 1,5 Mrd. € und bietet Wachstumskapital, das Unternehmern und Managment langfristig Entwicklungschancen sichert.

Gründung:	2016
Standort:	München
Teamgröße:	> 30
Capital Managed:	> €1,5 Mrd.
Minimum Invest:	> €30 Mio.
Finanzierungsphasen:	Expansions- / Wachstumsfinanzierung, Mittelgroße Buy-Outs (€30 - €300 Mio.)
Art der Beteiligung:	Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen
Branchenschwerpunkte:	▪ Healthcare / MedTech ▪ Software & IT ▪ Business Services ▪ Consumer
Geographischer Fokus:	DACH / Europa
Portfoliounternehmen:	Acrolinx, Avantgarde (nonplusultra), Basalte, Brainlab (vision tree, mint medical, medPhoto, Dr. Langer Medical) Cleverbridge, Design Offices, Liganova (Artificial Rome, spenoki, Herren der Schöpfung), Occhio (Luke Roberts), Smarketer (sum-it), Soundwide (Native Instruments, iZotope, Plugin Alliance, Brainworx, Sound Stacks)

EMH Partners GmbH
Alter Hof | Dienerstrasse 12, 80331 München
Tel.: +49-89-23 88 68-0
Website: www.emh.com
E-Mail: info@emh.com

Management:
Maximilian Kuss, Co-Founder und Managing Partner
Sebastian Kuss, Co-Founder und Managing Partner
Ivica Krolo, CFO und Partner

Unternehmensprofil:

FairCap ist eine unternehmerische Beteiligungsgesellschaft mit Büros in München, Mailand und London, die mittelständische Unternehmen oder Konzernteile in Umbruchsituationen erwirbt und durch aktive operative Unterstützung in nachhaltige, eigenständige Organisationen transformiert. Ankerinvestor und Beirat der FairCap ist die auf langfristige Investitionen ausgerichtete Discover Capital GmbH. Discover Capital berät Aktienfonds mit über 1 Mrd. Euro Assets under Advisory (https://squad-fonds.de/). FairCap ist eine Holdinggesellschaft, die nicht an einen bestimmten Investitionszeitraum gebunden ist und Beteiligungen über lange Zeiträume halten kann.

Der Kern der FairCap-Strategie besteht darin, die Portfoliounternehmen auf ihrem Weg zu operativer Eigenständigkeit und Exzellenz sowie zu verbesserter Nachhaltigkeit aktiv zu unterstützen. Das FairCap-Team besteht aus M&A- und Operations-Experten mit breiter Branchenerfahrung, die eine Vielzahl von Unternehmen in Sondersituationen akquiriert und erfolgreich transformiert haben. Nach dem Closing setzt FairCap seine strategischen und operativen Fähigkeiten ein, um das Management dabei zu unterstützen, operative Potenziale zu heben, nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen und gleichzeitig das Nachhaltigkeits-profil des Unternehmens messbar zu verbessern.

Gründung:	2020
Transaktionsvolumen:	< 25 Mio. Euro Unternehmenswert
Finanzierungsschwerpunkte:	Sondersituationen (insbesondere Konzern Carve-Out; unterdurchschnittliche Profitabilität)
Umsatz (Target):	15 bis 250 Mio. Euro,
EBITDA (Target):	negativ bis +5 Mio. Euro
Branchenschwerpunkte:	Branchenübergreifend
Geographischer Fokus:	Westeuropa
Portfolio:	S & P Federnwerk GmbH & Co KG (Technische Federn) EXPROTEC (Explosionsgeschütze Schaltanlagen)

FairCap GmbH
Theatinerstraße 11, 8. OG
D-80333 München
Internet: www.fair-cap.com

Geschäftsführer:
Max Koch-Heintzeler, Managing Partner
Jasper Delekat, Managing Partner

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

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

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

FIDURA Private Equity Fonds
Schloßstraße 23, 82031 Grünwald
Tel: +49 (0)89-23889810, Fax: +49 (0)89-23889819
Internet: https://www.fidura.de, E-Mail: info@fidura.de

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

Gimv

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, Nachfolgen, Vermögenssicherung der Gesellschafter etc. Die internationalen Sektorteams von Gimv sind tatkräftige Sparringspartner des Managements vor Ort und verbinden auf diese Weise regionale Präsenz mit internationaler Reichweite. Zusätzlich bündeln sie das Know-How aus mehr als 40 Jahren Erfahrung in Private Equity sowie einem großen internationalen Expertenteam.

Gründung:	1980
Assets under Management:	ca. 1,5 Mrd. Euro
Transaktionsvolumen:	5 Mio. bis 75 Mio. Euro Eigenkapitalfinanzierung (in Einzelfällen auch mehr)
Targetgröße:	Unternehmenswert bis 150 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Wachstumsfinanzierung und Buy-Out sowie im Bereich Life Sciences auch Early und Later Stage Venture Capital
Industriesektoren:	**Consumer** (Nahrungsmittel und Getränke, Tiernahrung und -pflege, Wohnen &Familie, Bildung & Freizeit) **Healthcare** (Gesundheitswesen, Medizintechnik, Pharma) **Life Sciences** (VC-Investments in Biowissenschaft, Medizintechnik, digitale Gesundheit, Industrie- und Agro-Biotechnologie) **Smart Industries** (Digital / Tech, Digital Industrials, Industrials) **Sustainable Cities** (Bau & Infrastruktur, Energie & Umwelt, Transport & Logistik, B2B- und Industrie-Dienstleistungen)
Geographischer Fokus:	DACH, Benelux, Frankreich
Portfolio:	Rund 60 Unternehmen, darunter in DACH: anjarium, apraxon, Complement Therapeutics, E.Gruppe, ERS electronic, ImmunOs, Köberl Group, Laser 2000, Les Psy Réunis, Medi-Markt, MVZ Holding, rehaneo, Smart Battery Solutions, sofatutor, Spineart, Techinfra/Rohrleitungsbau Münster, Topas Therapeutics, Variotech, WDM Deutenberg, Wemas Absperrtechnik

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

Ihre Ansprechpartner:

Ronald Bartel (Partner Smart Industries – Head Gimv Germany)
Philipp von Hammerstein (Partner Healthcare)
Maja Markovic (Partner Sustainable Cities)
Andreas Jurgeit (Partner Life Sciences)

HANNOVER Finanz
Ihr Eigenkapital-Partner

Unternehmensprofil:

Die 1979 gegründete HANNOVER Finanz verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung als Eigenkapitalpartner für den Mittelstand. Das Private-Equity-Haus gehört zu den ersten Wagniskapitalgebern für die D-A-CH-Region in Deutschland. Namhafte Unternehmen wie Fielmann oder Rossmann sowie viele „Hidden Champions" haben ihr Wachstum mit Beteiligungskapital der HANNOVER Finanz realisiert und die unternehmerische Begleitung in Anspruch genommen. Beteiligungsanlässe sind hauptsächlich Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen solider mittelständischer Unternehmen aller Branchen. Grundlage der auf Langfristigkeit angelegten Beteiligungen sind die derzeit fünf aktiven Evergreenfonds mit unbegrenzter Laufzeit. Bei den Investoren handelt es sich hauptsächlich um Versicherungen oder berufsständische Versorgungswerke. Neben Mehrheitsbeteiligungen übernimmt die HANNOVER Finanz auch Minderheiten. Seit September 2023 ist die Gruppe mit der HF Opportunities GmbH auch im Segment Sondersituationen tätig. In diesem Bereich liegt der Schwerpunkt auf Mehrheitsbeteiligungen.

Gründung:	1979: HANNOVER Finanz GmbH, Hannover
Verwaltetes Kapital:	€ 700 Mio.
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 50 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
Unternehmenswert:	€ 5 Mio. bis € 150 Mio.
Finanzierungsphasen:	MBI/MBO, OBO, Nachfolge- und Wachstumsfinanzierung, Sondersituationen
Branchenschwerpunkte:	kein Branchenschwerpunkt
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	5
Investoren:	Institutionelle Investoren (u. a. Banken, Versicherungen und berufsständische Versorgungswerke)
Portfolio:	Auswahl: Dental Direkt GmbH, OQEMA AG, First Climate AG, HÜBERS Verfahrenstechnik Maschinenbau GmbH

HANNOVER Finanz GmbH
Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover
Tel: +49 (0)511 -280 07 25, Fax: +49 (0)511 280 07 66
Internet: http://www.hannoverfinanz.de, E-Mail: slopianka@hannoverfinanz.de

Management:
Goetz Hertz-Eichenrode (Sprecher), Robert Pauli

High-Tech Gründerfonds

Unternehmensprofil:
Der Seedinvestor High-Tech Gründerfonds (HTGF) finanziert Technologie-Start-ups mit Wachstumspotential und hat seit 2005 mehr als 680 Start-ups begleitet. Mit dem Start des vierten Fonds hat der HTGF über 1,3 Milliarden Euro under Management. Das Team aus erfahrenen Investment Managern und Start-up-Experten unterstützt die jungen Unternehmen mit Know-how, Unternehmergeist und Leidenschaft. Der Fokus liegt auf High-Tech Gründungen aus den Bereichen Digital Tech, Industrial-Tech, Life Sciences, Chemie und angrenzende Geschäftsfelder. Mehr als 4 Milliarden Euro Kapital investierten externe Investoren bislang in mehr als 1.900 Folgefinanzierungsrunden in das HTGF-Portfolio. Außerdem hat der Fonds bereits Anteile an mehr als 160 Unternehmen erfolgreich verkauft. (Stand November 2022)

Gründung:	2005
verwaltetes Kapital:	mehr als 1,3 Milliarden EUR (272 Mio. EUR Fonds I, 304 Mio. EUR Fonds II, 319,5 Mio. EUR Fonds III, über 400 Mio. EUR Fonds IV zum First Closing)
Transaktionsvolumen:	bis zu 1 Mio. EUR in der Seedrunde, über alle Runden bis zu 4 Mio. EUR
Finanzierungsphasen:	Seed
Branchenschwerpunkte:	Industrial Tech, Digital Tech, Life Sciences & Chemie sowie angrenzende Geschäftsfelder
geographischer Fokus:	Deutschland, Europa
Fonds:	High-Tech Gründerfonds IV GmbH & Co. KG

Investoren:

Fonds IV (Auszug zum First Closing):
Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, KfW Capital, Acondis GmbH, adesso, ALTANA AG, Leaps by Bayer, BÜFA, GBU Gesellschaft für Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen mbH, Boehringer Ingelheim Venture Fund, Robert Bosch GmbH, Brückner Group, Bert Wilden New Trends GmbH, CEWE, Deutsche Bank, Dräger, DÜRR DENTAL, Etengo, Evonik Venture Capital GmbH, Fraunhofer-Gesellschaft, Volksbank eG – Die Gestalterbank, Haniel, HÜBNER-Gruppe, Hettich, igus, KARL MAYER GROUP, MEDICE, media + more venture, Orca Venture, PwC (Deutschland), QIAGEN, R-Biopharm, SAP.iO, Schwarz Gruppe, Vantage Value, VOCO GmbH, WACKER und Wilh. Werhahn KG

Portfolio:	siehe www.htgf.de
Transaktionen 2022:	siehe www.htgf.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

HTGF Bonn
Schlegelstr. 2, D - 53113 Bonn, Tel: +49 (0)228-82300100

HTGF Berlin
Alte Leipziger Straße 4, D - 10117 Berlin, Tel.: +49 (0) 30-403664800

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

Geschäftsführer: Dr. Alex von Frankenberg, Guido Schlitzer

Unternehmensprofil:
Kapital 1852 ist der eigenständige Investmentmanager der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG. Mit ihrem Direktinvestmentfonds im Bereich Private Equity ist Kapital 1852 auf die Strukturierung und Finanzierung von Unternehmensnachfolgen, die Übernahme von Konzerngesellschaften sowie die Expansionsfinanzierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen fokussiert. Investoren in dem Fonds sind vermögende Individuen, Unternehmer, Family Offices sowie Versorgungswerke und weitere institutionelle Investoren aus der DACH Region.
Kapital 1852 verfolgt bei ihren Direktinvestments einen unternehmerischen und konstruktiven Wertsteigerungsansatz mit konsequenter Einbeziehung der Management Teams.

Gründung:	2020
Transaktionsvolumen:	Min.: 10 Mio. € - Max.: 60 Mio. €
Eigenkapitalticket:	Min.: 5 Mio. € - Max.: 30 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	> 1,5 Mio. € EBITDA
Finanzierungsphasen:	Nachfolge, Carve-Out/ Spin-Off, Buy & Build, Secondaries, Replacement Capital/ Growth Finance
Branchenschwerpunkte:	Alle Branchen außer Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Schwerpunkt auf kleineren mittelständischen Unternehmen mit starkem Management-Team und Stellung als Marktführer oder „Hidden Champion“. Aktuelle Fokussektoren: Industriegüter, Gesundheitswesen, Dienstleistungen, Software, Konsumgüter, Energie & Versorgung, Rohstoffe/ Chemie.
Geographischer Fokus:	Deutschsprachiger Raum (DACH)
Fonds:	80 Mio. €
Portfolio:	CLARUS Films GmbH, COSAWA Sanierung GmbH, d.velop AG, KÜBLER GmbH, May Design GmbH, Physio CKI Praxisgruppe, SPRiNTUS GmbH

Kapital 1852 Beratungs GmbH
Schwannstraße 10, 40476 Düsseldorf
Tel. +49 211 4962-196
Internet: https://www.1852.capital/de
E-Mail: k1852operations@hal-privatbank.com

Partner:
Eberhard v. Strenge, Sebastian Wilde

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 20 Mitarbeitern, die in den Bereichen M&A, Corporate Development und Legal tätig sind, sowie einem aktiven Industriebeirat.

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

---

Gründung:	2016 in München, Deutschland
Transaktionsvolumen:	bis 30 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Later-Stage-Segment
Investitionsschwerpunkte:	Special Situations insb. Carve-Outs und Nachfolgesituation mit operativem Entwicklungspotenzial
Fonds:	Liberta Partners Fund III (75 Mio. €)
Aktuelles Portfolio:	- Ameropa-Reisen GmbH - Druck – Los GmbH - e*Message Wireless Information Services Deutschland GmbH - FMA Mechatronic Solutions AG - ght GmbH - InPeKo GmbH - Kienzle Automotive GmbH - KKS Kemmler Kopier Systeme GmbH - Medas factoring GmbH - Nox Systems AG - Systemhaus Bissinger GmbH
Auswahl ehemaliger Beteiligungen:	- skytron energy GmbH - novelex AG

Liberta Partners Opportunities GmbH
Fürstenstraße 15
80333 München
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:
Seit mehr als 50 Jahren ist die NORD Holding Partner vom Mittelstand und zählt zu den führenden Private Equity Gesellschaften in Europa. Im Bereich der Direktinvestitionen fokussiert sich das Team auf das Small- und Mid-Cap Segment in der DACH-Region und begleitet insbesondere Unternehmensnachfolgen, Konzernabspaltungen, Wachstumsfinanzierungen sowie Buy- & Build-Opportunitäten. Gegenwärtig ist die NORD Holding an 15 Unternehmen direkt beteiligt und kann diese durch ein dediziertes Experten-Team bei operativen, Personal-, Finanz- und ESG-relevanten Themen beraten. Neben den Direktinvestitionen agiert ein weiteres Team im Bereich der Fondinvestments innerhalb Europas im Micro- und Small-Cap-Segment, somit verwaltet die NORD Holding ein Gesamtvermögen von ca. € 3 Milliarden.

Gründung:	1969 in Hannover
Transaktionsvolumen:	ab 10 Millionen Euro
Finanzierungsphasen:	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs & Buy-ins, Buy-& Build-Situationen, Konzernabspaltungen, Wachstumsfinanzierungen, qualifizierte Minderheiten
Investitionsschwerpunkte:	Business Services, Healthcare, Smart Industries, Software & Technology
Fonds:	**Direkt-Investments:** Deutsche Mittelstandsholding für Industriebeteiligungen I + II NSC - NORD Holding Small Cap **Fond-Investments:** NORD KB II bis IV, NKB Co-Invest VI, NORD KB MAC I + II, NORD KB Dachfonds VII, NORD KB Micro-Cap V + VIII, NORD KB MAC III + IV
Aktuelles Portfolio:	BestFit Group, Circlon Group, CONUTI, Dr. Födisch Umweltmesstechnik, EWERK, Heizkurier, IDAK, Leos Lekland, LivEye, NEC MED PHARMA, Ohrwerk, Public Cloud Group, Röhlig Logistics, VERSO, ZG Zentrum Gesundheit
Auswahl ehemaliger Beteiligungen:	Bock, Engelmann Sensor, hg medical, KiKxxl, Lenzing Plastics, Parador, PDV Systeme, Rhodius, RUF Betten, WEMAS Absperrtechnik

NORD Holding
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
Walderseestr. 23, 30177 Hannover
Tel.: +49 511 270415 0
Internet: www.nordholding.de

Management:
Andreas Bösenberg – Geschäftsführer
Rainer Effinger – Geschäftsführer

NORDWINDGROWTH

Unternehmensprofil:
Nordwind Growth ist ein in Deutschland ansässiger Wachstumsfonds und verfügt über viele Jahre erfolgreiche Erfahrung in der Skalierung und Expansion von Wachstumsunternehmen. Die Investoren von Nordwind Growth sind unter anderem namhafte Unternehmer und Industriellenfamilien, die ihre Erfahrung und ihr Netzwerk gerne den Portfoliounternehmen zur Verfügung stellen.
Neben Eigenkapital unterstützt Nordwind Growth die Portfoliounternehmen aktiv bei der Etablierung skalierbarer Organisationsstrukturen, der Internationalisierung der Geschäftstätigkeit und durch sein internationales Netzwerk.

Gründung:	2002
Volumen des Fonds:	€ 160 Mio.
Transaktionsvolumen:	€ 5 Mio. bis € 40 Mio. Eigenkapitalinvestitionen
Umsatzgrösse (Target):	ab 4 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Wachstumsfinanzierung, Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen (>30%), kein Venture Capital und keine Restrukturierungen
Branchenschwerpunkte:	Keine Branchenschwerpunkte, aber bevorzugt skalierbare, digitale Geschäftsmodelle
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	NC Growth Fund I
Portfolio:	Saal Digital Fotoservice, DriveLock, ibg Prüfcomputer, Productsup, B2B Media Group, trbo, smapOne, PimCore, aimpower

NC Management GmbH
Residenzstr. 18, D - 80333 München
Tel: +49 (0)89-291958-0, Fax: +49 (0)89-291958-58
Internet: www.nordwindgrowth.com
E-Mail: plangger@nordwindgrowth.com

Management:
Christian Plangger, Dr. Tom Harder, Ulf Schweda

NOVUM CAPITAL

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.

Gründung:	2006
Verwaltetes Kapital:	300 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	50 – 150 Mio. Euro Unternehmenswert
Umsatzgröße (Target):	50 – 200 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	MBOs, MBIs, Wachstumsfinanzierung, Finanzierung von Add-Ons und Buy-and-Build-Strategien, Spin-offs und Sondersituationen (Nachfolgelösung, Kapital- und/oder Liquiditätsbedarf, Restrukturierungssituationen)
Branchenschwerpunkte:	Keine
Geographischer Fokus:	DACH Region
Fonds:	Novum Capital Special Opportunities Fund I GmbH & Co. KG (75 Mio. Euro) Novum Capital Special Opportunities Fund II GmbH & Co. KG (150 Mio. Euro) Novum Capital Medien Fund (75 Mio. Euro)
Investoren:	Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Family Offices
Portfolio (inkl. Exits):	Gumtree und Motors.co.uk (E-Commerce) MMC Studios (Unterhaltung) Schluckwerder (Süßwaren) C.C. Umwelt (Aufbereitung und Verwertung von HMV-Schlacke) VulkaTec Riebensahm (Stadt- und Dachbegrünung) PsoriSol Hautklinik (Gesundheitswesen)

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

Geschäftsführer:
Felix Hölzer, Felix Homann, Beatrice Dreyfus

Unternehmensprofil:
Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen (NRW). 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.

Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK weitgehend am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet: Von der Gründungsphase über Wachstum und Nachfolge bis hin zu Restrukturierungsmaßnahmen bietet sie die jeweils passende Finanzierungslösung an.

Gründung:	2002
verwaltetes Kapital:	1.208,8 Mio. Euro (Stand 31.12.2022)
Transaktionsvolumen:	bis 15 Mio. €
Umsatzgröße:	keine Angaben
Finanzierungsphasen:	alle Finanzierungsphasen
Branchenschwerpunkte:	branchenübergreifend
Produkte:	NRW.BANK.Venture Center, win NRW.BANK Business Angels Initiative, NRW.SeedCon, NRW.SeedCap, NRW.Venture, NRW.BANK.Mittelstandsfonds, NRW.BANK.Spezialfonds
Investoren:	NRW.BANK
Portfolio:	keine Angaben

NRW.BANK – Bereich Eigenkapitalfinanzierungen
Kavalleriestraße 22, D - 40213 Düsseldorf
Tel: +49 (0)211-91741-4800, Fax: +49 (0)211-91741-7832

Internet: www.nrwbank.de, E-Mail: beteiligungen@nrwbank.de

Management:
Christoph Büth, Bereichsleiter Eigenkapitalfinanzierungen

Odewald KMU

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

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

Im Herbst 2015 wurde mit dem Odewald KMU II Fonds der zweite Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von € 200 Mio. aufgelegt und in zehn Unternehmensgruppen investiert sowie 15 Add-on Akquisitionen umgesetzt. In dem ersten Odewald KMU Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von € 150 Mio. wurden seit dem Jahr 2008 insgesamt acht Unternehmensgruppen mehrheitlich erworben und durch diverse Add-on-Investments ergänzt.

Gründung:	2008
Verwaltetes Kapital:	€ 350 Mio.
Transaktionsvolumen:	€ 15 – 80 Mio.
Umsatzgröße (Target):	bis zu € 100 Mio.
Finanzierungsphasen:	Nachfolgelösungen, Wachstumsfinanzierung, Branchenkonsolidierungen (Buy-and-Build Konzepte), Ausgliederung von Unternehmensteilen
Branchenschwerpunkte:	Breite Abdeckung in den Bereichen, intelligente / technische Dienstleistungen, Gesundheitssektor, IT/Software sowie Deutsche Ingenieurskunst
Geographischer Fokus:	DACH
Fonds:	Odewald KMU, Odewald KMU II
Investoren:	Private Kapitalgeber, Family Offices, Dachfonds, Pensions- bzw. Versorgungskassen und Versicherungen
Portfolio (inkl. Exits):	Spieth & Wensky (Trachtenmode), Karl Schmidt (Filialbäckerei), GIATA (Technologie im Bereich Tourismus), AMT Schmid (Antriebslösungen), ctrl QS (Digitalberatung), Education partners (Berufliche Weiterbildung), Helmut Klingel, Polytech Domilens, MEDIA Central, DPUW Gruppe, Univativ, 7days-Gruppe, Ebert HERA Esser Gruppe, Betten Duscher-Gruppe, ARTUS (Brand- und Wasserschadenssanierer), Heizkurier (Mobile Wärmelösungen), Langer & Laumann (Türantriebe), Dentabene (Zahnarztpraxisgruppe)

Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH
Französische Straße 8, 10117 Berlin
Tel. +49 (0)30 20 17 23-0, Fax +49 (0)30 20 17 23-60
Internet: http://www.odewaldkmu.com, E-Mail: info@odewaldkmu.com

Geschäftsführer: Heiko Arnold, Joachim von Ribbentrop, Oliver Schönknecht

PARAGON
PARTNERS

Unternehmensprofil:
Paragon ist eine der führenden privaten, inhabergeführten Beteiligungsgesellschaften in Europa mit verwaltetem Eigenkapital von € 2,5 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 40 Unternehmen erfolgreich weiterentwickelt und dem Management attraktive Beteiligungsprogramme ermöglicht.

Gründung:	2004
Verwaltetes Eigenkapital:	€ 2,5 Mrd.
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 500 Mio.
EBITDA (Zielunternehmen):	Bis zu € 75 Mio.
Finanzierungsphasen:	Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen klassischer LBOs/MBOs, Nachfolgesituationen, Corporate Carve-Outs/Konzernausgliederungen, Unternehmen mit operativem Verbesserungspotenzial, selektiv auch qualifizierte Minderheitsbeteiligungen, Restrukturierungsfälle und Unternehmen in Insolvenz
Branchen:	Industriegüter und - Diestleistungen, Business und Financial Services, Technologie, Medien und Telekommunikation, Konsumgüter und Gesundheit
Geographischer Fokus:	Europa
Fonds:	The Paragon Fund IV (2023), The Paragon Fund III (2019), The Paragon Fund II (2014), The Paragon Fund I (2008), Paragon Secondary Partners (2005)
Investoren:	Professionelle und langfristige institutionelle Investoren, bestehend aus Pensionskassen, Versicherungen und Dachfonds aus Europa und Amerika
Portfolio:	7days, Apontis Pharma, Asic Robotics, Castolin Eutectic, Condecta, Duo Plast, cunova (KME Special), Primed, Pro Optik, Questel, Sovendus, Unicepta, Weka, 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, Christian Bettinger, Max Moser von Filseck, Jan-Ole Gerschefski

PINOVA Capital ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, die in stark wachsende Technologieunternehmen im deutschsprachigen Raum investiert.

PINOVA Capital fokussiert sich auf mittelständische Unternehmen mit Umsätzen zwischen €10 Mio. und €75 Mio. in den Bereichen Industrial Technology und Information Technology, die sich durch deutliche Wachstumspotenziale, nachhaltige Wettbewerbsvorteile und eine starke Marktposition in ihrer Nische auszeichnen.

Gründung:	2007
Verwaltetes Kapital:	450 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 25 Mio. € bis Max: 100 Mio. €
Umsatzgröße (Target):	Min: 10 Mio. € bis Max: 75 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Nachfolgelösung, Spin-Out, Wachstumsfinanzierung
Branchenschwerpunkte:	Industrial Technology, Information Technology
Geographischer Fokus:	Deutschsprachiger Raum (DACH)
Fonds:	PINOVA Fonds 1 + 2 + 3
Investoren:	Europäische und amerikanische Institutionelle Investoren sowie Family Offices
Portfolio:	Assyst, AT – Automation Technology, BrandMaker, CLARUS, deconta, DETAX, Deurowood, ECOROLL, Hemoteq, Human Solutions / Avalution, INVENT, IREMA-Filter, Norafin, OMERGY, RADEMACHER, Raynet, RIEPE, Sauter Federn, Sematell, Sill Optics, The Creative Club, Utimaco, VTI Ventil Technik, 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: https://www.pinovacapital.com, E-Mail: info@pinovacapital.com

Management/Partner:
Martin Olbort, Joern Pelzer, Herbert Seggewiß

Unternehmensprofil:
Pride Capital Partners ist ein unabhängiger hybrider Softwareinvestor mit Büros in Köln (GER), Amsterdam (NL) und Kopenhagen (DK). Pride Capital investiert in nachhaltig erfolgreiche Produktsoftware und Managed Service Anbietern aus Nord-westeuropa und unterstützt die Zielunternehmen in organischen und anorganischen Wachstumsvor-haben und Buy-Out Situationen mit nachrangigem Mezzanine Kapital.

Das internationale Pride Capital Team weist langjährige Erfahrung im Fokussegment 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 Portfolio-unternehmen ist es, die Marktpositionierung stetig zu stärken und Werte nachhaltig zu steigern.

Gründung:	2014
Verwaltetes Kapital:	€ 210 Mio.
Transaktionsvolumen:	€ 3 – 10 Mio.
Umsatzgröße (Target):	> € 3 Mio.
Finanzierungsphasen:	Buy-out Finanzierung, Wachstumsfinanzierung, Akquisitionsfinanzierung
Branchenschwerpunkte:	Produktsoftware und Managed Service Anbieter
Geographischer Fokus:	DACH, BENELUX, NORDICS
Investoren:	Private Kapitalgeber, Family Offices, Institutionelle Investoren
Portfolio:	Worldmeetings, Fairbanks, Spotzer, Fivespark, Bluefield, Link11, eKomi, Netaxis, Kendox, moveXM, ScanmarQED, talentsconnect, GBC Gruppe, Architrave, Archipel, Matrixian, Dileoz, Ixly, Carya, Easytranslate
Exits:	Onguard, SecondFloor, AllSolutions, Lunatech, MUIS Software, Talkwalker, DMP, ABIT, KAIROS, COYO, The Valley, Bright River, Arcus IT Group

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

SILVER INVESTMENT PARTNERS

Silver Investment Partners ist ein unabhängiger Eigenkapitalinvestor für Nachfolgelösungen und die Finanzierung von Wachstum. Seit 2009 beteiligen wir uns an kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir unterstützen unsere Beteiligungen unternehmerisch, partnerschaftlich und langfristig – mit einem erfahrenen Team, flexiblen Strukturen und einem hervorragenden Netzwerk.

Gründung:	2009
Bereitgestelltes Kapital:	> 100 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 5 Mio. € bis Max: 50 Mio. €
Umsatzgröße (Target):	Min: 5 Mio. € bis Max: 50 Mio. € / bei Zusatzakquisitionen ab 1 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Finanzierung von Wachstum, MBO, Nachfolge, Konzernausgliederungen, Veränderungen im Gesellschafterkreis
Branchenschwerpunkte:	Industrielle Fertigung in Nischen, Software, Gesundheitswesen/Pharmazie, Industriedienstleistungen, Direktvertrieb, Bildung
Geographischer Fokus:	Deutschsprachiger Raum (DACH)
Investoren:	Family Offices, HNWIs, Unternehmerfamilien, Gründer und Mitarbeiter von Silver Investment Partners, sowie ein institutioneller Investor
Portfolio:	ALVARA, COHEMI, CryLaS, Crystal, Lucien Ortscheit, PTF, Schüschke, VARICOR

Silver Investment Partners GmbH & Co. KG
Am Neuenhainer Wald 2
61462 Königstein, Deutschland
Internet: http://www.silver-ip.com, E-Mail: info@silver-ip.com

Ansprechpartner
Philipp Amereller, Christoph Dubber

Unternehmensprofil:
Wir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz und helfen bei der Weiterentwicklung von Unternehmen. *Bodenständig. Wertschätzend. Dynamisch.*
Als Beteiligungsunternehmen mit langfristigem Investitionshorizont haben wir uns auf den Erwerb und die nachhaltige Weiterentwicklung von Mittelständlern in guter Marktposition und mit Skalierungspotential spezialisiert. Gemeinsam mit unseren Investoren führen wir das Lebenswerk von Unternehmern bodenständig und wertschätzend fort und entwickeln Unternehmen dynamisch und mit hoher Expertise in der Restrukturierung weiter.
Unser Fokus liegt auf Nachfolgesituationen, in denen wir für Kontinuität, den Erhalt von Jobs und langfristiges Wachstum sorgen. Dabei ist uns besonders wichtig, dass wir nicht als klassischer Finanzinvestor, sondern als operativ agierendes Beteiligungsunternehmen verstanden werden, denn wir involvieren das bestehende Management, setzen neue Impulse und unterstützen unsere Portfoliounternehmen aktiv im Tagesgeschäft.

Gründung:	2020
Minimum Investment:	100.000 Euro
Zielunternehmen:	Mittelständische Unternehmen (Unternehmenswert 10-40 Mio. Euro)
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Belgien
Branchenschwerpunkte/ Industriesektoren:	▪ Handel (inkl. Lifestyle/Freizeit) ▪ Produktion ▪ Services (inkl. Industriedienstleistungen)
Finanzierungsmodelle:	LBO auf Deal-by-Deal Investments auf Ebene eines SPV
Services:	▪ Wachstumsfinanzierung und -unterstützung ▪ Nachfolgeregelung ▪ Vermögensdiversifikation
Portfolio:	Wedekind & Gillmann GmbH (Kfz-Teile Handel und Energietechnik) Autoteile Möbus GmbH (Groß- und Einzelhandel mit Kraftfahrzeugteilen und -zubehör Rentmobil Reisemobile GmbH (Caravan Handel und Werkstatt) ML Reisemobil GmbH (Caravan Handel und Werkstatt) Hermann Gerloff & Söhne GmbH & Co. KG (Natursteinbetrieb für Hotelbäder) Kühne Pool & Wellness AG (Pool & Wellness für Privat- und Gewerbekunden)

SOZIUS Mittelstand Invest GmbH
Am Wehrhahn 2, 40211 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211-946-241-59

Internet: www.soziusinvest.de
Email: info@soziusinvest.de

Management:
Urs Fischer – Geschäftsführer / Partner
Marcel Hermann – Geschäftsführer / Partner
Jorik Fritsch – Geschäftsführer / Partner

Unternehmensprofil:
Die S-UBG Gruppe, Aachen, ist seit über 35 Jahren der führende Partner bei der Bereitstellung von Eigenkapital für etablierte mittelständische Unternehmen (S-UBG AG) und junge, technologieorientierte Startups (Tech-Vision Fonds) 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. Die TVF Management GmbH hat den vierten Startup-Fonds aufgelegt und den Tätigkeitsbereich neben dem Rheinland nun auf die gesamte Euregio Maas-Rhein (unter anderem Hasselt, Maastricht, Eupen und Lüttich) ausgeweitet. Das aktuelle Fondsvolumen von 42 Mio. € soll in 2024 aufgestockt werden. Er versorgt technologieorientierte Startups mit Investitionen von jeweils bis zu 6 Mio. € in den Phasen Pre-Seed, Seed und Series A. Als einer der erfahrensten Investoren unterstützt der TVF Gründer*innen mit Nähe, Netzwerk, Expertise und ebnet den Weg, um zum nächsten internationalen Category Leader aufzusteigen. Die S-UBG Gruppe ist derzeit an rund 40 Unternehmen in der Region beteiligt und nimmt damit einen Spitzenplatz in der Sparkassen-Finanzgruppe ein.

Gründung:	1988
Volumen der Fonds:	rund 125 Mio. €
Transaktionsvolumen:	0,3 - 6 Mio. € (darüber hinaus mit Co-Investoren)
Umsatzgrösse (Target):	ab 5 Mio. Euro Later Stage
Finanzierungsphasen:	S-UBG: offen + still (Mezzanine), MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolge-situationen; TVF: Unternehmensgründungen, Pre-Seed, Seed, Series A/B
Branchenschwerpunkte:	keine
geographischer Fokus:	Westliches Rheinland/Euregio Maas-Rhein
Fonds:	S-UBG AG, TechVision Fonds
Investoren:	S-UBG/: Sparkasse Aachen, Sparkasse Düren, Kreissparkasse Euskirchen, Kreissparkasse Heinsberg, Sparkasse Krefeld, Stadtsparkasse Mönchengladbach; TechVision Fonds: Sparkasse Aachen, NRW.BANK, INFORM GmbH, DSA Invest, Nomainvest, Kreissparkasse Heinsberg & Euskirchen, Stadtsparkasse Mönchengladbach, Sparkasse Krefeld, Sparkasse Düren, Sparkasse Neuss, Nomainvest AG, Stadtmarken GmbH, Moderner Baubedarf GmbH, Babor-Gruppe, uvm. Privatinvestoren
Portfolio:	Life Systems Medizintechnik Service GmbH, Mönchengladbach; Quip AG, Baesweiler; Jouhsen-bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; Schoellers-hammer GmbH & Co. KG, Düren; AMEPA GmbH, Würselen; Cyrus Technology GmbH, Aachen; Palmer Hargreaves GmbH, Köln; LUNOVU GmbH, Aachen; HPL Technologies GmbH, Aachen; LD Didactic GmbH, Köln; taxy.io. GmbH, Aachen; Protembis GmbH, Aachen; PL Bioscience GmbH, Aachen; Digital Mobility Solutions GmbH (MOQO), Aachen; automaited GmbH, Köln; CUREosity GmbH, Düsseldorf; EEDEN GmbH, Münster; LiSA Retail Innovation GmbH, Düsseldorf; Pathmonk GmbH, Düsseldorf; Catch GmbH, Köln; ONIQ GmbH, Köln; HBOX Therapies GmbH, Aachen; Elevear GmbH, Aachen;
Referenz-Transaktionen:	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 Technology GmbH, Hemovent GmbH, Aachen

S-UBG Gruppe
Markt 45-47, D - 52062 Aachen
Tel: +49 (0)241-47056 0
Web : http://www.s-ubg.de
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
Web : http://www.tvf.vc
Mail: info@tvf.vc
Geschäftsführung: Bernhard Kugel /
Dr. Ansgar Schleicher

SüdBG

Die Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) zählt seit über 50 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.

Gründung:	1970
verwaltetes Kapital:	M€ 600 investiertes Kapital in den letzten 10 Jahren; über M€ 300 Kapital unter Management
Transaktionsvolumen:	ab M€ 2,5
Umsatzgrösse (Target):	> M€ 20,0
Finanzierungsphasen:	Later Stage mit Fokus auf Deutschland, Österreich und Schweiz
Branchenschwerpunkte:	Kein Branchenfokus
Fonds:	k.A.
Investoren:	Landesbank Baden-Württemberg
Referenzen:	AGVS GmbH, Deharde GmbH, EPSa GmbH, Fabmatics GmbH, Fischer Panda GmbH, Janoschka AG, KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH, m+m Gebäudetechnik GmbH, Ritterwand GmbH & Co. KG Metall-Systembau, Sovereign Speed Holding GmbH

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), Gunter Max

Unternehmensprofil:
Verium ist ein unabhängiges Multi Family Office in Zürich, welches sich mit seiner Dienstleistungspalette an unternehmerisch denkende Familien richtet und zum Ziel hat, das Familienvermögen langfristig zu sichern und zu mehren.

Das Direktbeteiligungs-Team (https://verium.ch/de/direct-investments-unternehmen) hat seit Gründung mehr als CHF 280 Mio. über 14 Plattformen und mehr als 60 Add-Ons investiert sowie 6 Beteiligungen erfolgreich veräussert.

Als Vertreter von Familien und Investoren mit unternehmerischem Hintergrund verfolgt Verium eine nachhaltige Investitionsstrategie mit dem Ziel, Unternehmen langfristig beim Wachstum zu unterstützen. Das Team ist sich dabei der grossen Verantwortung gegenüber den einzelnen Anspruchsgruppen bewusst und an einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit interessiert. Das Verium-Team investiert bei sämtlichen Transaktionen nicht nur Fachwissen und Leidenschaft, sondern auch eigenes Kapital.

Gründung:	2011
Minimum Investment:	CHF 8 Mio.
Zielunternehmen:	Mittelständische Unternehmen (Unternehmenswert CHF 20-100 Mio.)
Geographischer Fokus:	Schweiz, Deutschland, Österreich
Branchenschwerpunkte:	Verium verfolgt einen opportunistischen Branchenansatz, fokussiert auf attraktive Nischen unterstützt durch Makrotrends sowie beschränkte technologische und regulatorische Abhängigkeiten.
Investitionsfokus:	Verium erwirbt in der Regel Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen mit Vertretung im Verwaltungsrat bei Nachfolgeregelungen (MBO/MBI) und Wachstumsfinanzierungen.
Finanzierungsphasen:	Klassische Unternehmensnachfolge Management Buy-out / Management Buy-in Wachstumsfinanzierung und -unterstützung
Portfolio:	u.a. Home Instead, Toradex, Mobil in Time Gruppe, Sequotech Gruppe, DSwiss, Tavola Gruppe, Christ & Heiri
Weitere Services:	Direktbeteiligungen Immobilien (Club Deals) Wealth Management (Anlage- und Vermögensverwaltung) Family Office (Vermögensstrukturierung)

Verium AG
Utoquai 55
CH - 8008 Zürich

Telefon: +41 44 269 60 90
Internet: www.verium.ch
E-Mail: info@verium.ch

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. Derzeit umfasst das Portfolio rund 60 Engagements, davon sind etwa die Hälfte Direktbeteiligungen.

Gründung:	1970
Verwaltetes Kapital:	400 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine bis 30 Mio. € (ggf. mit Co-Investor bis 40 Mio. €)
Umsatzgröße (Target):	ab 10 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Unternehmensnachfolge, Gesellschafterwechsel, Wachstums- und Expansionsfinanzierung, Internationalisierung
Branchenschwerpunkte:	keine Branchenschwerpunkte, bevorzugt klassischer Mittelstand
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Investoren:	Eigene Mittel (DZ BANK)
Portfolio:	- Bookwire GmbH - Dittrich+CO. GmbH - Evolit Consulting GmbH - Informatik Consulting Systems (ICS) - Gottfried Stiller GmbH – Megabad.com - HeizungsDiscount24 GmbH - Zimmer & Hälbig GmbH 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: https://www.vrep.de, E-Mail: mail@vrep.de

Geschäftsführung:
Christian Futterlieb / Peter Sachse

Die 1992 gegründete VTC-Gruppe ist eine unabhängige, mittelständische Beteiligungsgesellschaft, die sich im Besitz ihres Managements befindet. Mit ihren aktuell fünf Gruppenunternehmen macht die VTC einen Umsatz von mehr als EUR 600 Mio. und beschäftigt rund 4.500 Mitarbeiter.

Wir sind Unternehmer, die langfristige Firmenbeteiligungen eingehen. Wir wollen die Unternehmen der Gruppe zu nachhaltigem und profitablem Wachstum führen und dabei den Wert des Eigenkapitals steigern. Unser Schwerpunkt liegt auf international tätigen Firmen 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.

Gründung:	1992
verwaltetes Kapital:	keine Angaben
Transaktionsvolumen:	bis EUR 100 Mio. Unternehmenswert
Umsatzgrösse (Target):	EUR 10 Mio. – EUR 250 Mio.
Finanzierungsphasen:	LBO, MBO, MBI, Spin-off, Later Stage
Branchenschwerpunkte:	kein Branchenfokus, in der Vergangenheit lag der Schwerpunkt auf produktionsorientierten Branchen, industrienahen Dienstleistungen und Handel
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Investoren:	privat
Portfolio:	Baettr, FRIWO, JK-Gruppe, Sesotec, United Souvenirs
Letzte Transaktionen:	im Jahr 2023 verschiedene add-on Akquisitionen: ergoline GmbH, Deutschland, Creaciones Jumi S.L., Spanien

VTC 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, Julius Mährlein

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater

ACTIVE M&A EXPERTS

Unternehmen | Transaktionen | Zukunft

Branche:	Corporate Finance-/M&A-Beratung
Gründungsjahr:	2012
Teamgröße:	16
Standort:	Düsseldorf

ACTIVE M&A Experts ist die Sozietät 11 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 hineinversetzten.
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 Managementerfahrungen 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 49 Büros in derzeit 36 Ländern; www.m-a-worldwide.com. ACTIVE M&A Experts GmbH besetzt mit dreien seiner Partner einen im Markt herausragenden French Desk.

ACTIVE M&A Experts GmbH
Kreuzstraße 34, D-40210 Düsseldorf
Tel. +49 (0)211 95786850 Fax. +49 (0)211 95786851
Internet: www.active-ma.com, E-Mail: info@active-ma.com

Geschäftsführung: Thomas Funcke, Björn Voigt

Representative of M&A WORLDWIDE

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

- Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen
- Kauf von Unternehmen und Beteiligungen
- Management-Buy-In
- Management-Buy-Out
- Wachstumskapital

und strukturiert und begleitet den gesamten Transaktionsprozess bis zum Vertragsabschluss.

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

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

ALLERT & CO.

Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen

Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2003
Anzahl Partner/Teamgröße:	12
Niederlassungen:	Mannheim, Köln

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

Referenztransaktionen (Auswahl):
- Verkauf der DASTEX Reinraumzubehör GmbH & Co. KG an The Riverside Company
- Verkauf der französischen FLOREPI SAS an NAVIGATOR Capital GmbH
- Verkauf der KLOTTER Elektrotechnik GmbH an die europäische Investmentgesellschaft Gimv NV
- Mehrheitlicher Verkauf des Agrarservice-Geschäftsbetriebs der Vereinigte VR Bank an HELMA Kartoffelvertriebsgesellschaft mbH
- Verkauf der Jurchen Technologie GmbH und der indischen Tochtergesellschaft Jurchen Technologie India Pte. Ltd. an Lafayette Mittelstand Capital Fund Manager S.à r.l.
- Verkauf der HBH Microwave GmbH an die TRUMPF Hüttinger GmbH & Co. KG

Allert & Co. GmbH
Karl-Ludwig-Straße 29 • 68165 Mannheim
Telefon +49 (621) 3285940

Breite Straße 100 • 50676 Köln
Telefon: +49 (221) 6501000

Kontakt: kontakt@allertco.com • www.allertco.com

Management/Senior Advisor:
Arnd Allert, Rainer Becker, Anita Allert

AQUIN

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2009
Partner Teamgröße:	2 / 18
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, Konsumgüter, 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

Branche:	M&A und Corporate Finance Beratung
Background:	2001 – Gründung als Proventis GmbH 2023 – Umfirmierung auf atares GmbH
Team:	>20 Professionals, 5 Partner
Standorte:	München und Düsseldorf
Homepage:	www.atares.team

atares – das Unternehmen
atares begleitet Unternehmer, Corporates und Private Equity Gesellschaften bei Tech-M&A-Transaktionen in Wachstums-, Carve-Out und Nachfolgesituationen. Gegründet 2001 hat atares in mehr als 20 Jahren über 200 Transaktionen beraten. Der Schwerpunkt liegt auf Transaktionsvolumina zwischen 10 und 100 Mio. EUR von zumeist inhabergeführten Unternehmen.

Seit November 2023 firmiert das ehemals unter Proventis Partners, München, bekannte Unternehmen unter dem neuen Firmennamen atares GmbH. Atares verfügt über langjährige persönliche Kontakte zu Strategen, Private Equity Investoren und M&A Beratungen in Europa, Nord- und Südamerika und Asien. Hochspezialisierte Expertise für den Markt, Einfühlungsvermögen für die Menschen und Leidenschaft für die Sache machen atares zum gefragten M&A-Partner für die Tech-Champions von morgen.

Über 20 Mitarbeitende bei atares in München und Düsseldorf steuern die Projekte über den eigenentwickelten, digitalen M&A Dealfloor (dealfloor.co) – für wertschöpfende, effiziente Transaktionen mit bester User Experience.

atares – die digitale Manufaktur
Als digitale M&A Manufaktur investiert atares 5% des Umsatzes in digitale Technologien. Entstanden ist daraus der dealfloor. Der dealfloor ist der Single-Point-of-Truth für M&A-Projekte. Interaktiv, automatisiert, multimedial, vernetzt verbindet der dealfloor Best-in-Class M&A-Werkzeuge auf einer Plattform. Das Ziel: Projekte so effizient, komfortabel und wertsteigernd wie möglich zu realisieren.

Ausgewählte Referenzen 2023
- Verkauf von SGL-Schienen Güter Logistik an EP Logistics International
- Verkauf von Kebos an Constellation Capital
- Verkauf von Lingua World an ElaN Languages
- Verkauf von mecomo an Giesecke Devrient
- Verkauf von H+H an VISMA
- Verkauf von Happy Thinking People an Insites Consulting (Mentha)

atares GmbH

Büros:

Düsseldorf	**München**
Marienplatz 6	Prinz-Ludwig-Str. 7
D-40489 Düsseldorf	D-80333 München
Tel.: +49 (0) 211 540 10 801	Tel.: +49 (0)89 388 881-0

Partner:
Jan Pörschmann, Rainer Wieser, Pierre Schneider, Harald Poeschke, Florian Liepert

BELGRAVIA&CO.

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance / Debt Advisory
Gründungsjahr:	2012
Teamgröße:	12 Professionals, 6 Beiräte
Büros:	Köln, New York
Industrie-Fokus:	High-Tech/Software/IT, Healthcare/Med-Tech, Energie & Infrastruktur; Verarbeitende Industrie, Services (Asset-light), (E-)Mobility, Consumer Goods & Retail
Transaktionsgröße:	€ 20 – 250 Mio.

Unternehmensprofil:

BELGRAVIA & CO. steht für „Passion for Middle Market M&A“SM.

Wir sind eine unabhängige, international tätige und auf Mittelstandsmandate fokussierte M&A- und Corporate Finance-Beratung mit hoher Strategiekompetenz.

Video: www.vimeo.com/467381307

Unsere Differenzierungsfaktoren:

(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

Referenztransaktionen national und cross-border:

- PROGAS GmbH & Co. KG (Verkauf an DCC plc, Irland)
- DEKEMA (Mehrheitserwerb für chinesischen Strategen SINOCERA/UPCERA)
- TORDA INTERNATIONAL, LLC (US-Zukauf für Baugruppentechnik Pollmeier)
- SCHUMAG AG (Kapitalerhöhung und Aufnahme neuer Aktionäre)
- VITECTOR (Verkauf an CEDES/Capiton)
- UNITED THERAPY (Verkauf an QUADRIGA)
- WYSTRACH GmbH (Verkauf an HEXAGON Purus ASA, Norwegen)
- KORTE Einrichtungen (Verkauf an ADCURAM)
- InterEurope AG (Verkauf an VHV-Gruppe)
- SYSTEA Pohl (Verkauf an ETANCO Group, Frankreich)
- KIENZLE Automotive (Verkauf an LIBERTA)
- Diverse Kliniken, MVZs und Privatpraxen (Verkauf an diverse Finanzinvestoren)
- HENKEL-Produktionsstandorte & -Markenportfolios (Verkauf an Strategen und Finanzinvestoren)

Weitere von BELGRAVIA & CO. als exklusiver M&A-Berater geleitete Transaktionen auf unserer Webseite.

BELGRAVIA & CO. GmbH
Hafenamt | Harry-Blum-Platz 2 | D-50678 Köln
Telefon +49 (221) 390 955-0
Internet: www.belgravia-co.com | E-Mail: info@belgravia-co.com

Geschäftsleitung/Partner:
Dr. Björn Röper, Managing Partner
Dietmar Rath, Partner

BLUEMONT

Branche: Unternehmensberatung
Mitarbeiter: >35
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 Industriesegmenten. Unsere Schwerpunktbranchen 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 200 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 / Target Screening / Buy-and-Build Support, Commercial Due Diligence (Buy- und Sell-Side), Digital & Tech Due Diligence, Post-Merger-Integration, 100-Tagesplanung, operative Wertsteigerungsprogramme (Wachstum und Kostenoptimierung), Restrukturierung, Interim-Management

Ausgewählte Referenztransaktionen / Projekte im PE-Umfeld (2023):

- Commercial Due Diligence für einen Cateringanbieter mit Fokus auf Schul- und Seniorenverpflegung
- Commercial Due Diligence für einen spezialisierten Dienstleister im Bereich der kritischen Infrastruktur
- Commercial Vendor Due Diligence im Bereich HR Management & Zeitarbeit
- Commercial Due Diligence für ein Plattforminvestment im Segment der energetischen Sanierung
- Commercial Due Diligence für einen führenden Dienstleister im Bereich der erneuerbaren Energien / HVAC
- Strategisches Target Screening und Entwicklung einer M&A Strategie im Bereich Mobilität und Fahrzeuge
- Target Screening und Buy-and-Build Support im Umweltbereich
- Commerical Due Diligence für mehrere Unternehmen aus der Kanalsanierung
- Commercial Due Diligence für eine Dentallaborkette
- Commercial Due Diligence für einen Anbieter von Ingenieurdienstleistungen für Infrastrukturprojekte
- Commercial Due Diligence im Bereich der Brandschutz- / Sicherheitstechnik
- Strategie und Wertsteigerungsprogramm für Unternehmensgruppe im Bereich Software
- Go-to-market Strategie und organisatorische Neuausrichtung eines Mobilitätsdienstleisters

Fragen zu ausgewählten Referenztransaktionen richten Sie bitte an:
markus.fraenkel@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: www.bluemont-consulting.de, E-Mail: info@bluemont-consulting.com

Management/Partner: Jürgen Lukas · Markus Fränkel

BRYAN, GARNIER & CO

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisition
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner/Teamgröße:	250
Niederlassungen:	London · Paris · München · New York · Stockholm · Oslo · Amsterdam

Unternehmensprofil:

Bryan, Garnier & Co, 1996 in Paris und London gegründet, ist eine auf europäische Wachstumsfirmen ausgerichtete Investmentbank mit über 200 Mitarbeitern in sechs Niederlassungen in Europa (London, Paris, München, Stockholm, Oslo, Amsterdam) und den USA (New York). Als unabhängige Full-Service-Investmentbank bietet Bryan, Garnier & Co umfassende Finanzierungsberatung und Begleitung entlang des kompletten Lebenszyklus ihrer Mandanten – von der ersten Wachstumsfinanzierung bis zu einem potenziellen Verkauf oder Börsengang mit späterer Anschlussfinanzierung. Im Schnitt begleitet die Bank gut 70 Transaktionen pro Jahr.

Das Service-Spektrum umfasst Aktienanalysen, Verkauf und Handel von Aktien, private und öffentliche Kapitalbeschaffung sowie M&A-Beratung für Wachstumsunternehmen und deren Investoren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Wachstumsbranchen Software, Technologie, Healthcare und Sustainability. Bryan, Garnier & Co ist ein eingetragener Broker und bei der AMF und der FCA in Europa und der FINRA in den USA zugelassen.

Referenztransaktionen:

Unter anderem beriet Bryan, Garnier & Co die schweizerische Metaco beim Verkauf an Ripple für 250 Mio. $, Mister Spex beim 375 Mio. € großen Börsengang an der Börse Frankfurt, Evora IT beim Verkauf an Allgeier, kompany beim Verkauf an Moody's, Enapter bei einer Folgefinanzierung sowie beim strategisches Investment durch Johnson Matthey in gesamter Höhe von 50 Mio. €, Medios bei der 93 Mio. € großen Folgefinanzierung, dp polar beim Verkauf an 3D Systems, rooom bei der einer Wachstumsfinanzierung über 17 Mio. € und Eve Smart Home beim Verkauf an ABB Group.

Weitere Informationen finden Sie unter https://www.bryangarnier.com

Bryan, Garnier & Co. GmbH
Königinstr. 9, D-80539 München
Tel.: +49 89 242 262 - 11
Internet: https://www.bryangarnier.com, E-Mail: fmuellerveerse@bryangarnier.com

Management/Partner:
Olivier Garnier, Greg Revenu, Falk Müller-Veerse u.a.

CA. Strategy Consultants

"There are lots of opportunities and there are no excuses."

Branche:	Strategieberatung
Gründungsjahr:	2015
Mitarbeiter:	12
Standort:	München

Unternehmensprofil:
Wir sind eine spezialisierte Boutique-Beratung mit Sitz in München. Wir unterstützen Unternehmer und inhabergeführte Familienunternehmen bei der Identifizierung, Entwicklung, Bewertung und Umsetzung strategischer Handlungsoptionen. Finanzinvestoren unterstützen wir u.a. bei der Identifizierung und Realisierung attraktiver und sinnvoller Beteiligungsmöglichkeiten. Als inhabergeführte Beratung denken und handeln wir unternehmerisch im Sinne unserer Kunden.

Branchen:

- Bauindustrie (v.a. Baudienstleistungen)
- Business Services
- CleanTech / Renewables
- Digital Business & Technology
- Healthcare
- IT & Software
- Konsumgüter & Handel
- Mobility

Services:

- Deal Sourcing:
  - Market Attractiveness Assessment
  - Acquisition Search / Add-on Search
  - Exit Readiness
- Due Diligence:
  - Commercial Due Diligence
    - Red-flag
    - Full scope
  - Vendor Commercial Due Diligence
  - Commercial Factbook
- Value Creation:
  - Financial Modelling / Business Planning
  - Growth Strategy / Market Entry Strategy
  - Commercial Reviews / Strategic Business Reviews
  - Post Merger Integration / Projektmanagement (PMO)
  - Vendor Assistance / Vendor Support

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

CA Strategy Consultants GmbH
Schleißheimer Straße 2, 80333 München
Tel: +49 (0) 89 5151-4812

E-Mail: info@commercial-advisory.com
Internet: www.commercial-advisory.com

Geschäftsführung: Markus Knarr

CARLSQUARE

Branche:	Corporate-Finance-Beratung
Partner:	20
Mitarbeiter:	160
Gründungsjahr:	2000
Niederlassungen:	Hamburg, Berlin, München, Stockholm, London, Kopenhagen, Paris, Frankfurt, San Francisco, Warschau, Vancouver

Wir sind Partner für Unternehmer, die mit einer strategischen Kapitalmaßnahme einen wichtigen Schritt in ihrer Unternehmensentwicklung gehen wollen. Das sind inhabergeführte mittelständische Unternehmen und Marktführer, stark wachsende Start-ups mit disruptiven Technologien und Geschäftsmodellen, aber auch Venture-Capital-/Private-Equity-Investoren, Family Offices und Konzerne, die Wachstum gestalten und Wertsteigerung erzielen wollen.
Wir kennen die Herausforderungen von wachstumsstarken Unternehmen, da wir mit einem Mitarbeiterwachstum von knapp 50 % in den vergangenen zwei Jahren selbst eines sind. Als Marktteilnehmer verstehen wir die Dynamiken und Transformation in innovativen Branchen und gestalten diese aktiv mit.
Ein Dreiklang aus Timing, Partner und Deal Design sind wesentliche Determinanten einer erfolgreichen Transaktion. Dabei beraten wir in der Regel nicht nur bei der Transaktion, sondern mitunter schon Jahre davor und 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 23 Jahren Transaktionspraxis sowohl die beste Qualifikation als auch die anerkanntesten Tools und Technologien entwickelt, um den Prozess so effizient, effektiv und sicher wie möglich zu gestalten. Aber erfolgsentscheidend bleibt der Faktor Mensch: wenn wir als Unternehmer mit der richtigen kreativen Idee, mit dem entscheidenden Kontakt, der richtigen Argumentation und der relevanten Portion Empathie unseren Mandanten mit dem optimalen Partner zusammenführen.

Referenztransaktionen:

- Begleitung von The Quality Group bei der Mehrheitsbeteiligung durch CVC Capital Partners
- Begleitung von Avrios beim Verkauf an Battery
- Begleitung von Billbee beim Verkauf an Bregal Unternehmerkapital
- Begleitung von Photon Energy beim Verkauf an Hitachi
- Begleitung von Bentley Endovascular beim Pre-IPO
- Begleitung von Bears of Benefits beim Verkauf an Havea
- Begleitung von Snocks beim Investment durch Cathay Capital

Carlsquare GmbH
Büro Hamburg: Finnlandhaus - Esplanade 41, 20354 Hamburg - Tel.: +49 40 - 300 836-0
Büro München: Brienner Str. 14, 80333 München - Tel.: +49 89 255 49 53 - 0
Büro Berlin: Kurfürstendamm 188, 10707 Berlin - Tel.: +49 30 80 93 347 – 0
Büro Frankfurt: Global Tower, Neue Mainzer Str. 32-36, 60311 Frankfurt – Tel.: +49 151 65050043
Büro Stockholm: Birger Jarlsgatan 13, 111 45 Stockholm, Schweden - Tel.: +46 8 684 43 900
Büro London: 14 Buckingham Street, London WC2N 6DF, England - Tel.: +44 20 8017 6020
Büro Kopenhagen: Toldbodgade 57, 1253 Copenhagen K, Dänemark - Tel. +45 3945 0010
Büro Paris: 4, Place de l'Opéra 75002 Paris, Frankreich - Tel. +33 6 8008 6786
Büro San Francisco: 12 Geary St, 8th Floor, San Francisco, CA 94108, USA - Tel.: +1 415 237 3445
Büro Vancouver: 1021 West Hastings Street, BC V6E0C3 Vancouver, Kanada - Tel.: +1 778 793 5880
Büro Warschau: Al. Jerozolimskie 63, 00-697 Warszawa, Polen – Tel.: +48 662 050 9955
Internet: www.carlsquare.com, E-Mail: info (at) carlsquare.com

Management/Partner: Mark Miller, Michael Moritz, Caspar Graf Stauffenberg, Daniel Garlipp, Dr. Manfred Drax, Nico Schmidt-Weidemann, Anders Elgemyr, Dr. Arnold Holle, Anders Bo, Steffen Leckert, Andreas Zetzsche, Erik Lundberg, Berthold von Stauffenberg, Alex Carré de Malberg, Susan Blanco, John Cooper, Jorge Abugaber, Luc Springinsfeld, Mathias Möhrpahl, Daniel Gebler

CASE Corporate Finance

In cooperation with ABN·AMRO Cassiopea Partners

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

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 und der italienischen M&A Beratung Cassiopea Partners bietet CASE Corporate Finance eine einmalige Plattform, bei der die umfassende Branchenexpertise und das globale Netzwerk einer etablierten Großbank und die Agilität mehrerer partnergeführten Beratungsgesellschaften 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 italienischen, skandinavischen und den BeNeLux Markt.

Im Rahmen der Partnerschaft mit ABN AMRO kooperiert CASE Corporate Finance auch mit deren Tochtergesellschaft Bethmann Bank, eine der Top 3 Pivatbanken in Deutschland. Diese Zusammenarbeit ermöglicht CASE Corporate Finance Zugang zu einer Vielzahl an Unternehmenseigentümern und 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

Die Mandanten von CASE Corporate Finance sind insbesondere in den folgenden Sektoren tätig: Erneuerbare Energien; Infrastruktur; Industrie & Dienstleistungen; Gesundheitswesen; Telekom, Medien & Technologie.

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

- Beratung von NOVEC, ein Anbieter kritischer Infrastruktur für Mobilfunkbetreiber, bei der Veräußerung der deutschen Aktivitäten an die international tätige Phoenix Tower International
- Beratung von Oaktree Capital beim Erwerb der Aqseptence Gruppe, ein weltweit tätiger Anbieter von spezialisierten Produkten, Anlagen und Systemlösungen für Wassertechnik
- Beratung der Eigentümer des Arbeitsbühnenvermieters Uka & Hauke beim Verkauf an die französische Kiloutou Gruppe
- Beratung der Eigentümer von Tele Media, ein führender Spezialist im Bereich des Fernmeldebaus, beim Verkauf an die französische Circet Gruppe
- Beratung von ecotel bei dem Verkauf ihres Tochterunternehmens easybell, ein Internet- und Telefonieanbieter mit Fokus auf IP-Dienste, an die belgische Dstny Gruppe
- Beratung von Triton Partners Portfoliounternehmen EQOS bei der Übernahme des Mobilfunkspezialisten TCT sowie des führenden belgischen Fahrleitungsbauspezialisten Colas Rail Belgium
- Beratung beim Verkauf von OSM AG und ix.mid GmbH, zwei führende Anbieter von Laborinformationssystemen, an die italienische Dedalus Gruppe, ein Portfoliounternehmen von Ardian

CASE Corporate Finance GmbH
Marienforum, Mainzer Landstraße 1, 60329 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0) 69 – 204 3680 15
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.

Erfolgsfaktoren für die M&A-Beratungsleistungen für seine Mandanten:
- C▪H▪Reynolds ist bankenunabhängig und verfolgt einen unternehmerischen M&A-Ansatz.
- Die Partner mit 30 Jahren Transaktionsexpertise sind in allen Mandaten engagiert.
- C▪H▪Reynolds arbeitet mit erfahrenen Industriebeiräten, die aktiv in die Projekten eingebunden werden können. C▪H▪Reynolds verfügt über langjährige und vor allem belastbare internationale Kontakte zu Investoren und Unternehmen in allen wichtigen Geografien.
- Zudem können weltweit die mehr als 250 Professionals der CFxB, einem internationalen Zusammenschluss von M&A Lead Advisory Teams, deren exklusiver deutscher Repräsentant C▪H▪Reynolds ist, 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:

- [KG] Verkauf Mehrheitsbeteiligung an der Supremo Shoes & Boots GmbH (D) an Fasbra/Deichmann (D)
- [IS] Beratung der Dussmann-Gruppe beim Erwerb des Geschäftsbetriebs der automatic Klein (D) sowie beim Erwerb einer Beteiligung an der neogramm (D)
- [EC] Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an der Lieblingsshop GmbH (D) an die Klett-Gruppe (D)
- [KG] Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an der Alsitan GmbH (D) an Valentis (LTU)
- [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
- [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)
- [IP] Verkauf der Cera Systems GmbH (D) durch Seves S.p.A. (ITA) an die Samson AG (D)
- [IP] Verkauf der Saxonia EuroCoin (D) durch D Nick Holding plc. (UK) an die Mint of Finland Ltd. (FIN)

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:	8 Partner und 40 Mitarbeiter in Deutschland / über 375 weltweit
Niederlassungen:	Deutschland • Dänemark • Frankreich • Großbritannien • Irland • Italien • Niederlande • Portugal • Schweden • Spanien • Partner Büros in China und den 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)

Mit einem Team von über 375 erfahrenen Mitarbeitern an 17 Standorten weltweit verzeichnet Clearwater International bisher mehr als 2.400 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen in 36 Ländern mit einem Gesamtwert von mehr als 139 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.

Referenztransaktionen:
Verkauf der R+S Group an NOKERA, Erwerb von Buchmann durch WEIG inkl. Akquisitionsfinanzierung, Übernahme der Photovoltaik-Projektpipeline der SEAC Gruppe durch MaxSolar, Verkauf von Variotech an Gimv, Verkauf von REDNET an Converge Technology Solutions, Verkauf von EXOP sowie Gunnebo's Cash Management Business an GardaWorld, Verkauf von ISH an Mutares, Kapitalerhöhung von Kopernikus durch Continental, Beteiligung von EMZ Partners an Simon Hegele, Akquisitionsfinanzierungen u.a. für Waterland PE (Erwerb von Duvenbeck), Bencis (Erwerb von Heytex), Hillebrand (Übernahme von Braid), HIG Capital (Erwerb von Office People), enercity (Erwerb eines Windparkportfolios), Erwerb der Reverse Logistics Group durch Reconomy/EMK Capital inkl. Akquisitionsfinanzierung, Verkauf von Borit an Weifu, Verkauf von Buchbinder an Europcar, Refinanzierungen u.a. für Viessmann, SSI Schäfer, Phoenix Contact, Wieland, Trumpf, Carl Zeiss und Infraserv Höchst, Erwerb von viafintech durch Glory und anschließender Verkauf inkl. strategischer Partnerschaft mit Paysafe

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, Stefan Sachsenhauser, Bertolt Mueller

CLIPPERTON

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2003
Mitarbeiterzahl:	50
Niederlassungen:	Paris · Berlin · München · London · New York · Peking

Unternehmensprofil:

Clipperton ist eine auf Technologie- und Wachstumsunternehmen spezialisierte Investmentbank mit Büros in Paris, Berlin, München, London, New York und Peking. Seit Gründung im Jahr 2003 hat Clipperton mehr als 400 Transaktionen mit schnell wachsenden Technologie-Start-Ups, Blue-Chip-Unternehmen und renommierten Finanzinvestoren abgeschlossen.

Clipperton berät Gründer, Unternehmen und Investoren im Europäischen Technologiesektor bei M&A-Transaktionen sowie Wachstumsfinanzierungen. Clipperton's Sektorfokus und Transaktionsexpertise werden dabei durch ein Netzwerk aus langfristigen Beziehungen zu den wichtigsten Akteuren im Technologiemarkt ergänzt, das sowohl schnellwachsende Unternehmen und Gründer (z.B. Taurus, Smartlook, gridscale, Packlink, Dan.com, Eijsink, Reporting21, Sendinblue, Lengow oder Gastrofix) als auch renommierte Finanzinvestoren (z.B. Deutsche Bank, Astorg, Ardian, Summit oder Carlyle) umfaßt.

Mit über 400 Transaktionen hat Clipperton eine einzigartige Erfolgsbilanz in Europa vorzuweisen und eine unvergleichliche Expertise in den wichtigsten Sektoren, die von Technologie und Innovation betroffen sind, entwickelt: Software, Consumer Internet, Digitale Medien, IT-Services, FinTech, HealthTech sowie DeepTech & IoT.

Referenztransaktionen:

- Verkauf von gridscale, dem führenden deutschen Plattformanbieter für hyperkonvergente Infrastrukturen, an OVHcloud [EURONEXT:OVH]
- Verkauf von Smartlook, eine All-in-One Customer Journey Plattform, an Cisco [NASDAQ:CSCO]
- $65m-Wachstumsfinanzierung für Taurus, dem führenden Anbieter von Infrastrukturen für digitale Vermögenswerte für Finanzinstitute in Europa, durch Credit Suisse, Deutsche Bank, Pictet Group, Arab Bank Switzerland und Investis
- Verkauf von Eijsink, einem Anbieter von POS-Lösungen für das Gastgewerbe, an METRO [XTRA:B4B]
- Verkauf von Dan.com, dem Marktplatz für Domainnamen, an den amerikanischen Domainregistrar und Webhoster GoDaddy [NYSE:GDDY]
- $500m-investment in EcoVadis von Astorg, General Atlantic (BeyondNetZero) und GIC
- $350m-Take-Private von Artefact durch den führenden Finanzinvestor Ardian
- $70m-Wachstumsfinanzierung für Inova durch Carlyle [NASDAQ:CG] und NextStage
- $150m-Wachstumsfinanzierung für HealthTech-Unicorn DentalMonitoring
- $125m-Verkauf der Gastrofix GmbH an Lightspeed POS [TSX:LSPD]

Weitere Informationen finden Sie unter www.clipperton.com.

Clipperton Finance GmbH
Neue Schönhauser Str. 2, D-10178 Berlin
Tel.: +49 30 257 405 41
clipperton.com | corporate@clipperton.com

Managing Partner: Nicolas von Bülow · Stéphane Valorge · Thibaut Revel · Thomas Neveux
Partner in Deutschland: Dr. Nikolas Westphal · Andreas Hering

Code & Co.

Branche:	Tech & Product Due Diligence
Gründungsjahr:	2016
Teamgröße:	15+
Niederlassungen:	Global aktiv

Unternehmensprofil:

Code & Co. (est. 2016) ist ein international führender Anbieter von Tech &Product Due Diligence für globale Private Equity- und Growth-Fonds.

Fonds schätzen Code & Co.'s sektorenagnostische Expertise, den schnellen Deal-Turnaround und vor allem die Fähigkeit des Teams, tieftechnische Inhalte in kommerzielle, investorenorientierte Analysen (wie Investment-Thesen) zu übersetzen und somit DD-Insights in einen für Investoren besonders relevanten Kontext zu setzen. Die Analyse beschränkt sich hierbei nicht nur auf Stärken und Risiken, sondern zeigt auch Priorisierungen und Mitigationsmöglichkeiten auf. Somit unterstützen Code & Co.'s DDs auch eine rapide beschleunigte Value Creation nach der Transaktion.

Code & Co. arbeitet eng mit Fonds wie KKR, Silver Lake, Carlyle, Hg, H.I.G., Marlin Equity, Riverside, Afinum, GENUI, PSG, TCV, Equistone, OnePeak, EMH, ECM, NORD Holding, DBAG, Avedon, Actera, Armira, Bregal, und vielen mehr.

Kürzliche Referenztransaktionen:

- **Carlyle**: Investment in business software vendor GBTEC
- **Bregal**: Majority Investment in cloud-based e-commerce software provider Billbee
- **DBAG**: Investment in ProMik, a global leader in programming and testing solutions for electronics manufacturing
- **Bregal**: medavis and Digithurst, two leading radiology software providers, join forces
- **Hibu / H.I.G. Capital portco**: Acquisition of marketing technology platform provider Signpost
- **Evex Group / Flex Capital**: Acquisition of leading UK-based ERP for the optician's market
- **Armira Growth**: Growth investment in Osapiens, an ESG software provider, e.g. supply chain transparency
- **OnePeak**: $30M growth investment in hygraph, a leading enterprise-grade headless CMS and content federation SaaS
- **SEP**: Growth investment in Cora, a leading enterprise project and portfolio management solution
- **Bregal Milestone**: Vendor DD ahead of Warburg Pincus and TA Associates' acquisition of FinTech/employee benefits platform Epassi
- **Hg/LucaNet**: Acquisition of AMANA, the leading software provider for accounting and tax solutions in Europe (
- **Aquiline**: $95m growth investment in Smart, a US and UK-based retirements savings FinTech

Und viele weitere zu finden auf: https://www.codeandco.com/case-studies/

Code & Co. GmbH
Ahornallee 48, D-14050 Berlin
Internet: https://www.codeandco.com/
E-Mail: hello@codeandco.com

Management/Partner:
Dan Bender, Lukas Ingelheim

CONALLIANCE

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 des Gesundheitswesens 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 150 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

Concentro®

TRANSPARENZ.
TRANSAKTION.
TURNAROUND.

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 Partner, 35 Mitarbeiter
Standorte:	Nürnberg, München, Leipzig, Stuttgart

Unternehmensprofil:
Concentro ist eine unabhängige Unternehmensberatung für den Mittelstand. Unser Fokus liegt auf den Bereichen 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. Fünf Vorstände, über 35 hochqualifizierte Mitarbeiter, ein breites Expertennetzwerk sowie in vielen Projekten bewährte Tools – wie beispielsweise die Planungssoftware LucaNet – garantieren einen professionellen Projektablauf. Seit 2006 haben wir so über 450 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abgeschlossen.

Unser Fokus liegt auf

- Transaktion (insb. Unternehmensnachfolge und Zukaufbegleitung)
- Transparenz (insb. Controlling, Unternehmensplanung und Steuerung)
- Turnaround (insb. Sicherung der Liquidität und Ertragsstärke)

Wir bieten unsere Leistungen Unternehmern, Unternehmen, Beteiligungsgesellschaften (Private Equity, Family Offices etc.), Banken und Insolvenzverwaltern an und agieren immer wieder auch in unternehmerischen Sondersituationen wie Krisen, Konzernausgründungen oder Nachfolgekonstellationen sowie im Sinne einer Krisenprävention. Jedes unserer Projekte wird von einem Concentro Partner ergebnisorientiert und pragmatisch geführt. Dadurch wollen wir die so wichtige Kontinuität in der Kundenbeziehung, die rasche Erarbeitung von Lösungen sowie deren zeitnahe und nachhaltige Umsetzung sicherstellen.

Referenz-Transaktionen:

- Automobilzulieferer Borscheid + Wenig GmbH an Restart GmbH & Co. KG (Exklusiver Berater des Verkäufers)
- Bahnzulieferer Compotech AG an Röchling SE & Co. KG (Exklusiver Berater des Verkäufers)
- Druckerei ppm Fulda GmbH & Co. KG an PENTAPART BETEILIGUNGSKAPITAL GMBH und Aurona Capital GmbH (Exklusiver Berater des Verkäufers)
- Entsorgungssparte der Hofmann-Gruppe (Friedrich Hofmann GmbH) an Veolia Deutschland GmbH (Exklusiver Berater des Verkäufers)
- Weka Education (Geschäftsbereich Erwachsenen(weiter)bildung der Weka Group GmbH, ein Portfoliounternehmen von Paragon Partners) an aspire Education GmbH (ein Portfoliunternehmen von EMZ Partners) (Exklusiver Berater des Verkäufers)
- Medizinprodukdistributor Lamed Vertriebsgesellschaft mbH an Translumina (Exklusiver Berater des Verkäufers)

Concentro Management AG
NUE: Hugo-Junkers-Straße 9, 90411 Nürnberg, T: +49 (0)911 58058 0, F: +49 (0)911 58058 333
MUC: Lothstraße 19, 80797 München, T: +49 (0)89 388497 0, F: +49 (0)89 388497 50
LEJ: Brühl 14/16, 04109 Leipzig, T: +49 (0)341 218259 30, F: +49 (0)341 218259 31
STR: Königstraße 26, 70173 Stuttgart, T: +49 (0)711 18567 457

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

Vorstand:
Manuel Giese, Sebastian Mink, Michael Raab, Prof. Dr. Alexander Sasse, Lars Werner

ConsusPartner
complex made easy

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	4/13
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Phnom Penh (Kambodscha)

Unternehmensprofil:
ConsusPartner 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 beim 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 Analysen, Wertsteigerungsmaßnahmen oder einen Carve-Out.

UNTERNEHMENSKAUF- UND VERKAUF (M&A), CARVE-OUTS
Wir begleiten unsere Mandanten 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
ConsusPartner unterstützt bei der Wachstums- und Investitionsfinanzierung. Ob Venture Capital, Fremdkapital oder Mezzanine-Finanzierung, ConsusPartner analysiert und strukturiert die zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen und begleitet die Finanzierung im Rahmen wettbewerblicher Prozesse unter den Finanzierungsgebern. Als bankenunabhängiger Berater schaffen wir Transparenz auch über alternative Finanzierungsansätze, die den strategischen Bedürfnissen unserer Mandanten optimal Rechnung tragen.

Referenztransaktionen:
Verkauf: Gegenbauer an Apleona; Audicon an Caseware (CAN); Rehadapt an Tobii Dynavox (SWE); camos Software an Family Office; Crashtest Security an Veracode (USA); ISS Facility Services an Klüh Cleaning; CEDS Duradrive an BPE

Carve-Out: Talis-Gruppe (Triton) verkauft Frischhut, Strate und Talis UK an verschiedene Erwerber (AT, DK); Dorina (Triumph-Gruppe) an Hop-Lun (HK)

Merger/Kauf: Fusion der Glasfaseraktivitäten von Energie AG und Land Oberösterreich zur BBOÖ GmbH (AT); Veolia Umweltservice kauft EUROLOGISTIK-Gruppe

Finanzierung: GML – Langfristiger Kreditvertrag mit der KfW IPEX-Bank zur Erneuerung zweier Kessellinien

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

Consus GmbH & Co. KG | M&A ADVISORS
Postanschrift: Stephanstraße 5, D-60313 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 7191448-0
Internet: http://www.consuspartner.com, E-Mail: info@consuspartner.com

Geschäftsleitung: Rüdiger Fajen, Jörg Mayer, Rainald Roth

CORPORATE FINANCE
MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

Branche:	M&A | Corporate Finance
Gründungsjahr:	2012
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 Partner, 5 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil:
Die Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH (CF-MB) wurde im August 2012 gegründet und ist eine unabhängige Corporate Finance Beratungsgesellschaft mit Sitz in Düsseldorf.
Im Fokus stehen Beratungen, wie sie im Rahmen besonderer Unternehmenstransaktionen auftreten – etwa auf den Gebieten der Beratung bei Fusion & Übernahme (M&A), Akquisitionsfinanzierung sowie Unternehmensausrichtung. Das Team der CF-MB bietet im ganzheitlichen Beratungsansatz Corporate Finance Produktdienstleistungen für mittelständische und öffentliche Kunden an:

- Unternehmensakquisitionen
- Management Buy-Outs/-Ins
- Leveraged Buy-Outs
- Nachfolgeregelungen
- Neuordnungen der Gesellschafterstruktur
- 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:	13 Managing Partner / 99 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • DÜSSELDORF • BERLIN

Unternehmensprofil:
Crowe BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 3 Standorten in Deutschland. Rund 100 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 Mitglied von Crowe Global.

Crowe Global ist ein weltweit agierendes Netzwerk von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern mit über 200 Mitgliedsfirmen und über 40.000 Mitarbeitern in 150 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)

delphi advisors

Branche:	Mergers & Acquisitions / strategische Expansionsberatung
Gründungsjahr:	2007
Teamgröße:	7
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, z.B. im Bereich Flow Control, Maschinenbau, industrielle Automatisierung & Robotik, Automobil(zulieferer), Logistik, Sicherheit, Outsourcing-Dienstleister, industrienahe Dienstleistungen, Software 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
- Umfassende Branchenkenntnis zur Identifikation geeigneter Akquisitionsziele / 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
Eyssenecksstraße 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

Branche: Technologie- und Managementberatung
Mitarbeiter: >100
Gründungsjahr: 2015
Niederlassungen: München, Nürnberg, Augsburg, Frankfurt, Köln, Kapstadt, Rzeszów

digatus ist eine IT-Beratungs- und Dienstleistungsgruppe mit Sitz in München. Von verschiedenen Standorten aus arbeiten wir täglich für den Erfolg unserer Kunden – von vor der eigenen Haustür bis in ganz Europa verteilt. Wir bieten alle Kernelemente der digitalen Wertschöpfungskette aus einer Hand, von Beratungsprojekten, über Softwareentwicklung bis hin zu IT-Betriebsszenarien. Wir setzen unser Know-how gezielt ein, um gemeinsam mit unseren Kunden pragmatische Lösungen für aktuelle technologische Herausforderungen zu finden, moderne Prozesse zu etablieren und Unternehmen nachhaltig fit für zukünftige Anforderungen einer zunehmend digitalisierten Welt zu machen.

Unsere Expertise im Bereich IT M&A:
In unserer Business Unit IT M&A begleiten wir Buy- und Sell-Side Mandate für Small- und MidCap Transaktionen auf europäischer Ebene und darüber hinaus. Dabei setzen wir auf eine übergreifende Abdeckung des gesamten Transaktionsprozesses aus Sicht der IT, von der initialen Identifizierung und Bewertung der Chancen und Risiken im Rahmen der Due Diligence, über die Unterstützung beim Vertrags- und Lizenzmanagement (TSA und SPA), bis hin zum Carve-Out oder der Post-Merger-Integration nach Closing.

Für Venture-Investments in Software-Startups oder ähnlich gelagerte Geschäftsmodelle (SaaS etc.), bieten wir Lösungen zur Durchführung von Software und Tech Due Diligence, welche die Besonderheiten derartiger Situationen berücksichtigen und aussagekräftige Einschätzungen zu Reifegrad und Belastbarkeit geben.

Übersicht Services:
- IT & Tech Due Diligence
- Software Due Diligence
- IT Architecture und Delivery Model Design & Forecasting
- IT Organization & Operations Restructuring
- Carve-Out Project Management
- PMI Project Management
  https://digatus.com/services/mergers-acquisitions-it-ma/

Referenzen:
- IT Carve-out Projekt Tremonia Mobility GmbH:
  https://de.digatus.com/journal/erfolgreicher-carve-out-der-tremonia-mobility-gmbh/
- IT Carve-out Projekt aus Cooper-Standard Holdings Inc.:
  https://de.digatus.com/journal/it-carve-out-der-sfc-solutions-von-der-it-due-diligence-bis-zum-standalone-betrieb/
- IT Carve-out Projekt aus der ÖBB:
  https://de.digatus.com/journal/erfolgreiches-it-carve-out-des-logistikunternehmens-bexity/
- IT Carve-out Projekt - Keeeper Tableware:
  https://de.digatus.com/journal/erfolgreicher-it-carve-out-fuer-die-keeeper-tableware-gmbh/
- Software Due Diligence:
  https://de.digatus.com/journal/unsere-kooperation-mit-cape-of-good-code-im-bereich-software-und-technology-due-diligence/

digatus it group AG
Elsenheimerstraße 61, 80687 München
www.digatus.com | Tel.: +49 152 22956669

Ansprechpartner: Christoph Pscherer (christoph.pscherer@digatus.com)

EightAdvisory

Unternehmensprofil:
Eight Advisory ist ein unabhängiges globales Beratungsunternehmen für Unternehmenstransaktionen, sowie für Transformationen und Restrukturierungen von Unternehmen, das Geschäftsführern, Investoren und Banken finanzielle und operative Expertise bietet. Positioniert zwischen den heutigen „Big Four“ und spezialisierten Boutiquen, steht Eight Advisory für Kompetenz gepaart mit Hands-on-Mentalität: Nah am Kunden, bereit zur Übernahme von Verantwortung, Schnelligkeit, schlanker interner Struktur und einem hohen Maß an unternehmerischem Verständnis.

Gründung: 2009 in Frankreich, Deutschland-Start 2018

Branchenschwerpunkte: Private-Equity-Gesellschaften, Family Offices, Banken sowie KMUs und Konzerne aus Industrie (z.B. Automotive, Chemie, Pharma, Energie, Konsumgüter, Maschinenbau), Handel, Gesundheit, Dienstleistungen, Finanzen sowie Transport, Logistik und Infrastruktur

Geographischer Fokus: DACH-Raum mit Standorten in Frankfurt am Main, München, Hamburg, Köln und Zürich.
An neun weiteren Standorten in Europa sowie in den USA und über die Allianz Eight International weltweit in über 30 Ländern vertreten

Services: Unterstützung, u.a. bei

- Käufer- und verkäuferseitigen Financial-, Tax-, IT- und Operational Due Diligence-Prüfungen sowie bei Kaufpreisverhandlungen, steuerlichen, kaufpreisrelevanten und buchhalterischen Klauseln im Kaufvertrag sowie der Vorbereitung von Datenräumen
- Refinanzierungen, Effizienzsteigerungsprogramme, Sanierungsgutachten, Liquiditätsplanung und -steuerung, Working-Capital-Optimierung sowie Treasury & Cash Management Support
- Steuerliche Strukturierung im Rahmen von Unternehmenstransaktionen
- Beratung bei der Finanzierung von Infrastrukturprojekten
- Accounting Projekte, Business Plan und Budget Erstellung, Aufbau von Reports, Reporting-Strukturen und Erfolgsanalysen sowie Optimierung der Finanzorganisation

Referenz-Deals:

- Ardian beim Erwerb von YT Industries
- SATEBA beim Verkauf von DW Schwellen
- ENERPARC-Gruppe bei der größten Refinanzierung eines Photovoltaik-Portfolios (315 Megawatt) in Deutschland
- GEODIS beim Erwerb von trans-o-flex
- Circet Deutschland beim Kauf der MAM-BAU sowie der Tele Media
- Keensight Capital beim Erwerb von aconso
- IK Partners beim Erwerb einer mehrheitlichen Beteiligung an Cinerius Financial Partners uvm.

Eight Advisory
Taunusanlage 15, 60325 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 9517 9888
Web: www.8advisory.com
E-Mail: germany@8advisory.com

Country Managing Partner:
Michael Wahl

Branche:	Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen, Steuerberatung, Unternehmensberatung und Strategy and Transactions
Gründungsjahr:	1919
Mitarbeiter:	12.000 Mitarbeiter in Deutschland und 300.000 weltweit
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Essen, Eschborn, Freiburg, Hamburg, Hannover, Heilbronn, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Ravensburg, Saarbrücken, 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 prüfungsnahe 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 1.400 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, Financia, Supply Chain & Operations, Technology Risk
- Technology Consulting: Cybersecurity, Data & Analytics, Digital & Emerging Technologies, Technology Solutions Delivery, Technology Transformation

Ernst & Young GmbH
Mergenthalerallee 3-5, 65760 Eschborn
Vanessa Lautenschläger, PE Market Segment Activation Manager EUW
Tel: +49 160 939 25385, E-Mail: vanessa.lautenschlaeger@de.ey.com
Internet: www.ey.com

Ansprechpartner Private Equity: *Sandra Krusch* Market Segment Leader PE EUW & *Cord Stümke* PE SaT

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 sowie Nachfolge-Prozesse im Mittelstand spezialisiert ist.

Sachgerechte Beratung, professionelle Vorbereitung, das Erarbeiten einer Verkaufs- und Übergabestrategie sowie die Steuerung der Verhandlungen bis zum Vertragsschluss bilden den Kern unserer Arbeit. Mittels eines digital gestützten M&A-Prozesses organisiert und koordiniert Expert:ise sämtliche Transaktionsschritte und stellt somit den nachhaltigen Transaktionserfolg für ihre Mandanten sicher.

Unsere Leistungen:

Begleitung in allen Phasen des **Kaufs** und **Verkaufs** von Unternehmen

- Strukturierung und Koordination von **Transaktionsprozessen**
- Durchführung praxisbezogener **Unternehmensbewertungen**
- **Identifikation,** Auswahl und selektive Ansprache **geeigneter Transaktionspartner**
- Organisation von **Due-Diligence-Prozessen**
- **Verhandlungsführung** und Vorantreiben des M&A-Prozesses bis zum erfolgreichen Abschluss

Unsere Schwerpunkte:

- Unternehmenskauf und -verkauf
- Unternehmensnachfolge
- Transaction Services, Due Diligence
- Investoren- und Kapitalsuche
- Konzern-Spin-offs (MBO/MBI)
- Transaktionsnahe Beratungsleistungen

Ausgesuchte Referenztransaktionen:

- HDM Trading GmbH | Großhandel im Bereich Home & Personal Care, Hamburg
- Schrader-Gruppe | Forstpflanzen, Baumschule, Infrastrukturbau, Schleswig-Holstein, Bayern
- HOCHTIEF Hamburg GmbH | Hochbau, Hamburg
- Digimondo GmbH | Technologie-Unternehmen, Hamburg
- SNT Deutschland AG | Contact-Center-Dienstleister, Hessen
- T-Systems DDM GmbH | Informations- und Kommunikationstechnik, Baden-Württemberg
- GROTH Management Beteiligungs GbR | Komplettanbieter für Bauen, Norddeutschland
- Druve Straßenbau GmbH | Straßenbau, Norddeutschland
- 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“) | Medien, 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

GENTIUM
MERGERS & ACQUISITIONS

Branche: M&A und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr: 2021
Niederlassungen: Wolfsburg, Braunschweig

Unternehmensprofil:

GENTIUM Partners ist eine unabhängige, auf M&A und Unternehmensfinanzierungen spezialisierte Beratungsgesellschaft mit Hauptsitz in der Region Wolfsburg / Braunschweig.

Unser Fokus liegt auf typischer M&A-Beratung (Käufer-, Verkäuferseite, MBI/MBO) sowie auf strategischen Partnerschaften / Joint Ventures und Spezialfinanzierungen.

Unsere Kunden sind in der Regel Eigentümer und das Top-Management von mittelständischen Unternehmen oder Konzernen, die in der Regel in einem internationalen Umfeld agieren.

Die Philosophie von GENTIUM basiert auf 3 Säulen: (1) Einen Mehrwert für unsere Kunden schaffen, (2) Schlanken und effizienten Strukturen, (3) Starke internationale Erfolgsbilanz des Teams.

Mit mehr als 50 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen in den letzten Jahren verfügt das GENTIUM-Team über umfangreiche Erfahrung in der Transaktionsberatung einschließlich Kapitalbeschaffung.

Leistungsmerkmale:

- M&A: Wir bieten Unternehmenseigentümern, Familienunternehmen, Kapitalgesellschaften und Management-Teams eine hochwertige Full-Service-M&A-Beratung (für Käufer, Verkäufer, MBO/MBI). Dabei unterstützen wir bei der Strukturierung und Umsetzung der maßgeschneiderten M&A-Prozessen, Entwicklung der M&A-Strategie sowie beraten erfahrene Manager/C-Level-Professionals beim Erwerb einer Unternehmensbeteiligung oder der vollständigen Übernahme eines Unternehmens.
- Distressed M&A: Wir unterstützen Unternehmenseigentümer, Treuhänder, Insolvenzverwalter und andere Beteiligte bei der erfolgreichen Durchführung von Fusionen und Übernahmen in Not- und Sondersituationen. Unser Service beinhaltet die Entwicklung einer maßgeschneiderten Strategie, um den bestmöglichen Wert für alle Beteiligten zu erzielen. Unser Ansatz berücksichtigt die Bedeutung von Zeit, den Umgang mit Unsicherheit und die Bewältigung von komplexen Sachverhalten.
- Spezialfinanzierungen: Wir beraten und unterstützen unsere Kunden bei der Realisierung von Finanzierungsprojekten wie Eigenkapital, Private Debt, Institutional Debt sowie Mezzanine-Kapital. Unser Team bietet einen maßgeschneiderten, objektiven Beratungsansatz für jeden Kunden und verschafft ihm Zugang zu einem breiten Netzwerk von internationalen Finanzdienstleistern.
- Unternehmens-/Projektbewertung: Wir bieten professionelle Bewertungsdienstleistungen für Eigentümer, Verkäufer, Käufer und Investoren nach anerkannten Marktbewertungsmethoden und -standards.
- Regionen: D/A/CH und Cross-Border-Deals weltweit (internationales Netzwerk)

GENTIUM GmbH
Fuchsweg 72
38448 Wolfsburg
Internet: www.gentium-partners.com
E-Mail: c.stahl@gentium-partners.com, o.molchanov@gentium-partners.com

Partner: Christian Ståhl, Oleksandr Molchanov

GVM > Global Value Management GmbH

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 ca. 30 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 Beratungsportfolio beinhaltet Unterstützung bei:
- Erhöhung des Reifegrads: von Unternehmensanalyse bis hin zur 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 für einen dreistelligen Millionenbetrag komplett übernommen.
- GVM begleitete ein Start-up, das 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 Business-Unit Digital bei einem europäischen Marktführer.
- Unternehmensverkauf an Private-Equity als Keimzelle einer Buy-and-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

Hampleton

Branche:	M&A / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2013
Teamgröße:	25 in Großbritannien, Deutschland, Skandinavien
Niederlassungen:	London, Frankfurt, Stockholm – Partner in USA, China, Ost-Asien

Unternehmensprofil:

Hampleton Partners ist eine international tätige M&A-Beratung mit Fokus auf den Bereichen Software, Technologie und digitale Geschäftsmodelle. Mit Büros in London, Frankfurt und Stockholm sowie Netzwerkpartnern in den USA, China und Ost-Asien kombiniert Hampleton umfassende Transaktionerfahrung und ein gewachsenes Netzwerk von Branchenkontakten mit echter operativer Branchenerfahrung und branchenspezifischer Expertise, um für Gründer, Investoren und Führungskräfte von Software- und Technologieunternehmen erfolgreich Sell- und Buy-Side sowie Growth Capital Projekte zu realisieren.

Das Kernangebot von Hampleton ist die Beratung beim Verkauf von Unternehmen in den Sektoren Autotech, Digital Marketing, E-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/reports

Ausgewählte Referenztransaktionen:

- Verkauf von Stagil an Timetoact Group/Equistone (Atlassian IT-Consulting)
- Verkauf von Omnio and IBM (IoT Industrial Connectivity)
- Verkauf von Apostera an Harman/Samsung (Car Augmented Reality)
- Fundraising für Shopware durch PayPal and Carlyle (Shop-Software)
- Verkauf von Loop54 and Fact-Finder/Genui Partners (AI E-Commerce SaaS)
- Verkauf von Banking Software Company an PortfoLion (Digitale Banklösungen)
- 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 (DACH)
Jan Eiben, Managing Partner
jan@hampletonpartners.com
Tel: +49 (69) 7890 1280

London (UK)
Jo Goodson, Head of UK
jo@hampletonpartners.com
Tel: +44 (203) 7286 910

Stockholm (Nordics)
Michel Annink, Head of Nordics
michel@hampletonpartners.com
Tel: +46 (73) 9978 993

Internet: www.hampletonpartners.com

M&A Market Reports: www.hampletonpartners.com/reports

HESELER | MERGERS & ACQUISITIONS

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 erbracht.
Hierbei übernimmt HESELER M&A das gesamte Projektmanagement des Transaktionsprozesses oder einzelne Aufgabenstellungen.

Unternehmenserwerber unterschiedlicher Art nutzen die honorierten Dienste wie Dealsourcing, Professional Target Search und das Evaluieren passender Zukäufe.

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.

HESELER Mergers & Acquisitions initiiert und begleitet 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, Professional Search, Sparring
- Deal Sourcing projektweise oder permanent
- Unternehmensverkauf: Nachfolgeregelung, Exit, Anteilsverkauf, Umbruchsituation, Sondersituation, Spin Off, Carve Out, Bewertung, Preisfindung, Verhandlung, Sparring
- 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
Telefon: +49 (0) 202 94672858
Internet: www.heseler.co, E-Mail: info@heseler.co

Management/Inhaber: Frederik L. Heseler

I ADVISE
INDEPENDENT ADVISORY SERVICES

Branche:	M&A-Beratung/Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	25
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 seniore 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, Durchführung des Verkaufsprozesses) 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:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Teamgröße:	25 (Berlin), 60 (weltweit)
Standorte:	Berlin (HQ), Shanghai, Mumbai, New York City, Oslo, Istanbul, Tunis
Industrie-Fokus:	Internet und Technologie (insb. AI/ML/Data, Blockchain, CleanTech, EdTech, E-Health + Food, eMobility, Fin- und Insurtech, IoT + Industrial Tech, Marketplaces, Enterprise Software, Smart Cities)
Transaktionsanzahl:	Über 200
Transaktionsgröße:	€ 20 Mio. - € 600 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 200 erfolgreiche Transaktionen mit rund 60 Technologie-Investmentbankern durchgeführt. Ausführliche Informationen über den IEG - Deal Track Record finden Sie unter: www.ieg-banking.com/deals.

Referenz-Transaktionen:

- RE`FLEKT (Verkauf an PTC)
- Fintus (Mehrheitliche Wachstumsinvestition von AnaCap Financial Partners)
- Thermondo (Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an Brookfield)
- sofatutor (Kauf für EMERAM & Gimv)
- imove (Finanzierung mit AutoScout24 als Hauptinvestor)
- Neodigital (Investition von ALSTIN Capital & Deutsche Rück)
- DoctorBox (Finanzierung mit NOVENTI Group)
- Deutsche Post (Verkauf von SIMSme an Brabbler AG)
- TNW (Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an Financial Times)
- Scout24 (Verkauf von classmarkets an kimeta)
- Plugsurfing (Verkauf an Fortum)
- Mynewsdesk (Kauf von mention)

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: hq@ieg-banking.com

Ansprechpartner:
Stefan C. Heilmann, CEO, Managing Director
Mirko Heide, Managing Director

IMAP

Branche: M&A
Gründungsjahr: 1973
Geschäftsvolumen: ca. 250 Transkationen jährlich mit rund 15 Mrd. EUR Transaktionsvolumen weltweit und rund 500 Professionals in 49 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 Nachfolgereglungen für typisch mittelständische Unternehmen oder von Exit-Strategien von Finanzinvestoren sowie die Umsetzung von strategischen Akquisitionsprojekten 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 Präsenz in 49 Ländern. Rund 500 international agierende Berater führen jährlich mehr als 200 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von rund 15 Mrd. EUR erfolgreich durch, davon in den letzten Jahren über 25 Transaktionen p.a. in Deutschland mit einem Team mit über 50 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: https://www.imap.de
E-Mail: info@imap.de

Management/Partner:

Vorstände: Dr. Carsten Lehmann, Henning Graw, Peter Bertling
Partner: Florian Böschen, Philipp Crocoll, Torsten Denker, Christoph Gluschke, Mathias Heymann, Nils Keller, Michael Knoll, Marco Strogusch, Dr. Burkhard Weber, Andreas Widholz

intelligentis®

Branche:	**Corporate-Finance- / M&A- / Strategieberater**
Gründungsjahr:	**2010**
Anzahl Partner/Teamgröße:	**13**

Unternehmensprofil:
intelligentis berät erfolgreiche mittelständische Unternehmer, die auf ihr Lebenswerk stolz sind und es gewinnbringend verkaufen möchten. Im Small- und Mid-Cap-Segment bis 100 Mio. EUR Umsatz begleitet das Team der intelligentis die Unternehmer und ihre Familien neben dem Tagesgeschäft diskret, unabhängig und erfolgreich durch den Verkaufsprozess. Hierbei findet die intelligentis marktpreisbasiert und erfolgsabhängig den Käufer mit dem höchsten Interesse.

Für Investoren sucht die intelligentis deren Kriterien entsprechende Zielunternehmen als exklusive Übernahmemöglichkeiten. Für die betreuten Investoren erstellt das Team projektbezogen eine qualifizierte Liste von geeigneten Zielunternehmen aus der sich erfolgreich Transaktionen entwickeln lassen. Zudem sichern die laufende Marktbeobachtung und das große Netzwerk die frühzeitige Identifikation von sich bietenden Chancen.

intelligentis agiert als führendes Beratungshaus in allen Bereichen des M&A-Prozesses mit professionellem Projektmanagement. Die Mandanten profitieren davon, dass sie zu jeder Zeit in dem Prozess wissen, wie der aktuelle Stand bei den einzelnen Themen ist.

Als branchenübergreifend tätige Spezialisten für Unternehmenstransaktionen im Mittelstand hat das Team der intelligentis bereits erfolgreich Projekte in einer Reihe von Branchen von E-Commerce, über IT und Aufzugbau bis zum Maschinen- und Anlagenbau durchgeführt. Die Gründer der intelligentis verfolgen dabei seit dem Jahr 2010 das Ziel, für ihre Mandanten mit der besten fachlichen Expertise die gemeinsam gesetzten Ziele zu erreichen. intelligentis ist eine Marke der inhabergeführten ENWITO GmbH mit Sitz in Dresden.

Services:

- **Unternehmensverkauf**:
  - Analyse des Unternehmens und Identifikation von Chancen sowie Risiken im Verkauf
  - Langfristige Verkaufsvorbereitung mit laufendem Coaching
  - Erstellung von qualitativ hochwertigen Verkaufsunterlagen mit professionellem Layout
  - Strukturierte Suche nach dem Käufer mit dem größten Interesse
  - Verhandlungsführung zur Herstellung von Win-Win-Situationen mit den Käufern
  - Begleitung und Unterstützung bei der kaufmännischen Prüfung (Due Diligence)

- **Unternehmenskauf:**
  - Aufnahme in unsere Investorendatenbank
  - Laufende Marktbeobachtung und Identifikation von Investitionschancen
  - Aktive Suche nach geeigneten Zielunternehmen für nationale und internationale Investoren
  - Externe M&A-Abteilung für deutsche Mittelständler mit aktiver Buy-Build-Strategie

- **Distressed M&A:**
  - Strukturierter Prozess mit höchster Effizienz und Effektivität
  - Entwicklung strategischer Anspracheideen und optimierter Verkaufsunterlagen
  - Start des Anspracheprozesses innerhalb von 5 Tagen

intelligentis • eine Marke der ENWITO GmbH
Schandauer Str. 34 • 01309 Dresden
Telefon +49 351 287 08 90
E-Mail: kontakt@intelligentis.de • Web: www.intelligentis.de

Geschäftsführende Gesellschafter: Matthias Ehnert, Rainer Witt

IPONTIX

CORPORATE FINANCE

Branche:	Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	14
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Bremen

Unternehmensprofil:
IPONTIX ist eine unabhängige, partnergeführte Beratungsgesellschaft für ganzheitliche Unternehmensfinanzierung und Nachfolgelösungen. Als Financial Advisor bieten wir unseren Mandanten seit über zwei Jahrzehnten langfristig orientierte strategische Corporate Finance-Beratung auf höchstem Qualitätsniveau sowie erfolgreiche Nachfolgelösungen. Die Beratung zur Eigenkapitalfinanzierung über den Kapitalmarkt als auch das Thema Delisting und Going Private sind Spezialitäten unseres umfassenden Dienstleistungsspektrums.

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:
  - Mergers & Acquisitions (Unternehmenskauf und -verkauf)
  - Fremdkapitalberatung
  - Eigenkapitalberatung
  - Kapitalmarktberatung (Going Public und Going Private)
- Nachfolgelösungen
- Strategische Buy Side-Mandate / Entwicklung von Plattformstrategien
- Eigenständige Bewertungsprodukte: Erstellung von Valuation Opinions, Valuation Considerations, Fairness Opinions

Referenz-Transaktionen:
Einen Auszug aktueller Referenzen finden Sie auf www.ipontix.com.
Kunden sind u.a. die opta data Gruppe, DIE SOFTWARE Peter Fitzon GmbH, Centrotec SE, W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH, IPSEN LOGISTICS GmbH, BORSIG GmbH, Meyer Burger Technology AG, DKV MOBILITY SERVICES HOLDING GmbH + Co. KG, 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, info@ipontix.com
Internet: www.ipontix.com

Management:
Dr. Elmar Jakob, Heiko Backmann (Frankfurt), Carl Kau (Bremen)

Branche:	M&A-, Unternehmens- und Personalberatung
Gründungsjahr:	2010
Hauptsitz:	Hamburg
Fokusbranchen:	Druck, Verpackung, Druck- und Verpackungsmaschinen, Verbrauchs-materialien
Transaktionsgrößen:	EUR 1 – EUR 100 Mio.

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 nahezu 20 Jahren in Deutschland, Europa und darüber hinaus Unternehmen in diesem Branchenumfeld bei strategischen Herausforderungen, insbesondere auch durch die umfängliche Betreuung und den erfolgreichen Abschluss von Unternehmenstransaktionen.

Im Druck- wie auch im Verpackungsmarkt hat das Team von KNOX zahlreiche Transaktionen begleitet, wiederholt Unternehmen auf der Käuferseite wie auch auf der Verkäuferseite erfolgreich vertreten. KNOX unterstützt führende Branchenunternehmen und internationale Investoren bei ihren Akquisitionsstrategien und betreut mittelständische Unternehmen bei ihrer Unternehmensnachfolge oder wirbt Wachstumskapital und Finanzierungsmittel für diese 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

Livingstone

Branche: Corporate Finance/Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 2008
Teamgröße: 100+ Mitarbeiter weltweit
Niederlassungen: Amsterdam, Beijing, Chicago, Düsseldorf, Hamburg, London, Los Angeles, Madrid, Seoul, Stockholm, Valencia

Unternehmensprofil:
Livingstone ist eine internationale M&A-Beratungsorganisation mit weltweit über 1.000 abgeschlossenen Transaktionen und berät mittelständische Unternehmer und Unternehmen, Konzerne sowie Finanzinvestoren bei allen Aufgaben im Zusammenhang mit dem Kauf oder Verkauf sowie der Finanzierung von Unternehmens-transaktionen bei einem Transaktionsvolumen zwischen 10 bis 250 Millionen Euro.

Seit der Gründung im Jahr 2008 hat Livingstone die internationale Präsenz dynamisch ausgebaut. Um die komplexen Anforderungen grenzüberschreitender Transaktionen für den globalen Mittelstand bestmöglich zu erfüllen, betreuen über 100 Mitarbeiter die Mandanten von elf Standorten aus.

Der Schwerpunkt der Beratungstätigkeit liegt in den Bereichen Nachfolgelösung, Unternehmenskauf und -verkauf, Structured Buy-and-Build, Management Buy-out & Buy-in sowie Kapitalbeschaffung & Finanzierungs-beratung. Die Branchenkompetenz umfasst die sechs Kernsektoren Dienstleistungen, Energie & Infrastruktur, Gesundheitswesen, Industrie, Konsumgüter und Media & Technology.

Referenztransaktionen (Januar bis Oktober 2023):

- Veräußerung der von Paulig Group gehaltenen Minderheitsanteile an der Fuchs Gruppe an den Gesellschafterstamm Fuchs (DE)
- Verkauf von Oskar Nolte und Klumpp Coatings an Sherwin-Williams Company (DE)
- Verkauf der Autohandelsgruppe Hugo Pfohe an Van Mossel Automotive Group (DE)
- Beratung der führenden radiologischen Praxisgruppe Evidia Group bei der Akquisition des Förde-Radiologicum (DE)
- Structured-Buy-and-Build-Beratung der Andra Tech Group, einer Portfoliogesellschaft von Equistone, bei der Akquisition des Metallpräzisions-Spezialisten Mayer Feintechnik (DE)
- Veräußerung der Anteilsmehrheit von Physio CKI Beteiligungs GmbH an Kapital 1852 (DE)
- Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung des führenden Entwicklers und Herstellers von Lösungen für die Extraktion von Obst- und Gemüsesaft Zumex Group an Columna Capital (ES)
- Veräußerung von Keidel Supply, führender US-Händler für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlagen an Winsupply Inc. (US)
- Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an der aus den Firmen Palets Suller und Serrería y Pallets Chiva (jetzt UFP Palets y Embalajes, S.L.) bestehenden Gruppe an UFP Industries (ES)
- Veräußerung des Centers for Autism & Related Disorders, LLC an Pantogran, LLC, New Story Schools, ein Portfoliounternehmen der Audax Group und Proud Moments ABA, ein separates Portfolio-unternehmen der Audax-Gruppe (US)
- Veräußerung von Holms Attachments, Hersteller von hochwertigen Anbaugeräten für die Straßen-instandhaltung, an Ejendal Invest (SWE)

LIVINGSTONE PARTNERS GMBH
HAFENSPITZE – Speditionstraße 21, 40221 Düsseldorf
Tel: +49-2 11-30 04 95-0
Internet: https://www.livingstonepartners.com, E-Mail: duesseldorf@livingstonepartners.de

Geschäftsführer/Partner in Deutschland:
Christian Grandin · Ralph Hagelgans · Jochen Hense · Dr. Ralf Nowak · Baoshan Bao · Michael Westhoven · Johannes Faber · Luca Pignato · Dr. Roland Schulz · Philip Dorsemagen · Sebastian Zajons

M&A TOP PARTNER

Branche: Mergers & Acquisitions und Corporate Finance
Gründungsjahr: 2003
Sitz: Graz

Kunden, USPs und Unternehmensprofil:

Wir von M&A TOP Partner sind die Experten, die sich im deutschsprachigen Europa und insbesondere in Österreich nunmehr seit zwei Jahrzehnten konsequent auf die Vermittlung und Beratung der Unternehmensnachfolge, des Unternehmenskaufs und des Unternehmensverkaufs fokussieren, wobei wir unsere Kunden immer von der Identifikation bis und mit zur erfolgreichen notariellen Unterzeichnung des finalen Vertrags begleiten, zum Teil auch darüber hinaus.

Innerhalb dieses Rahmens beraten und betreuen wir exklusiv einerseits Gesellschafter, die ihre Unternehmen verkaufen, um eine nachhaltige Nachfolgelösung zu finden, andererseits Privatpersonen, die entsprechende Unternehmen kaufen, um ihren Weg in die erfolgreiche Selbständigkeit zu starten. Käufer sind natürlich auch juristische Personen bzw. Unternehmen selbst.

Hierfür erstellt M&A TOP Partner u.a. Unternehmensbewertungen und Unternehmensdarstellungen (Exposé, Informationsmemorandum, Sales Memorandum). Die speziell zur Bewertung für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) optimierte MAA-Standard-Methode baut auf den drei folgenden international anerkannten Bewertungsverfahren auf: Umsatz- und EBIT-Multiplikatoren- sowie AWH-Standard-Verfahren. Sämtliche Unterlagen werden detailliert, umfangreich, aussagekräftig und vor allem objektiv aufbereitet, so dass auch gerne u.a. externe M&A Berater und Banken auf unsere Exposés und Unternehmensbewertungen zurückgreifen.

Wir von M&A TOP Partner sind ausschließlich Senior-Beraterinnen und Berater, Senior-Coaches, Senior-Mentorinnen und Mentoren. Wir arbeiten alle auf selbständiger Basis, um ganz genau zu wissen, wie unsere Kunden denken und agieren, die ja hauptsächlich auch Unternehmerinnen und Unternehmer sind. Dabei agieren wir absolut unabhängig, diskret, innovativ und zeichnen uns durch hohes Serviceniveau aus, wobei wir immer zu unseren Kunden hinfahren, denn es ist ja u.a. auch sehr wichtig, sich ein objektives Bild darüber zu machen, wie und wo unsere Kunden und deren Angestellten arbeiten und leben.

Darüber hinaus können sich unsere Klientinnen und Klienten sicher sein, dass wir von A bis Z, das heißt vom initialen Auftrag bis zur vollständigen Abwicklung immer für sie da sind. Schließlich steht durch unser 4-Augen-Prinzip, wobei jeder Auftrag von mindestens zwei Personen bearbeitet wird, jederzeit ein Ansprechpartner, der über alles Bescheid weiß, dem Klienten zur Seite.

M&A TOP Partner GmbH & Co KG
Herrengasse 21 | A-8010 Graz
Mobil: +43 (0) 699 1 585 28 05
E-Mail: office@ma-toppartner.at

Internet: https://www.ma-toppartner.com
https://www.unternehmensnachfolge.co.at
https://www.unternehmenskauf.co.at
https://www.unternehmensverkauf.co.at

Mitglied folgender Experts Groups:
- Experts Group: Übergabe-Consultants / Betriebsübergabe
- Experts Group: Kooperation & Netzwerke
- Experts Group: WirtschaftsTraining & Coaching

Gesellschafter und Geschäftsführer:
Mag.lic.oec. Christian Imboden

Videos: https://www.youtube.com/@unternehmensnachfolge

MARKUS PARTNERS

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2005
Teamgröße:	6
Niederlassung:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:
MARKUS Partners ist auf die Beratung bei der Unternehmernachfolge, beim Kauf und Verkauf von Unternehmen sowie der Anbahnung von Unternehmenskooperationen spezialisiert. Schwerpunkte der Beratung:

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

Zu den Mandanten zählen Inhaber / Gesellschafter mittelständischer Familienunternehmen, größere Unternehmen und Konzerne sowie Finanzinvestoren 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.

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. EUR (Small & Midcap M&A).

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

Beispiele jüngerer Transaktionen:

- Die apetito AG verfolgt eine Wachstumsstrategie im Bereich Gemeinschaftsverpflegung. MARKUS Partners hat die apetito AG bei dem Projekt beraten.
- Die eurodata AG verfolgt eine Wachstumsstrategie im Bereich Anwendungssoftware. MARKUS Partners hat die eurodata AG bei dem Projekt exklusiv beraten.
- Die BETOMAX systems GmbH & Co. KG, ein Tochterunternehmen der börsennotierten INDUS Holding AG, übernimmt 100 % der Anteile an der QUICK Bauprodukte GmbH. 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.

Veröffentlichte M&A-Branchenstudien:

- Februar 2022: Logistik
- September 2021: Facility Services
- April 2021: Kfz-Teilehandel
- Oktober 2020: Branchensoftware

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

Ansprechpartner: Bernhard Rittel, Ilja Litichevski

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, Fundraising sowie Konzeptionierung und Umsetzung von Buy&Build-Strategien.

Weitere Informationen finden Sie unter: https://www.mayland.de

Referenzen:

EASiE Assekuranz – Summitas Gruppe, Jiangsu Rainbow Heavy Industries Group aus China – FLSmidth, Tagueri – Con Energy, EVUM Motors – HypoVereinsbank, ADCO Umweltdienste/QITS IT – Borromin Capital, klarsolar – Global Founders Capital/Rocket Internet, EWK Umwelttechnik – Valmet, EMKA – Oaktree, Witte – evasys SaaS, erpam – Hg Capital, AGO – RheinEnergie, sinopsis – iS2, Parookaville – Providence Equity, LEDLENSER – Invision/Afinum, ENGIE Deutschland – Energieversorgung Gera, ALTUS – EDF EN Paris, AIRCO Klima Service – innogy, Vortex Energy – E.ON, EDS – Reifenhäuser, Gewi-SWB crea, MAX Automation AG, Casic Group China, Schlüter-Systems KG, Nehlsen AG, EEW GmbH, InfraRed Capital London, Sandton Capital New York, BellandVision, Sita/Suez, Continental AG, CS Consulting AG

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:	8 Partner / 30 Mitarbeiter
Schwestergesellschaft:	sonntag corporate finance GmbH

Ihre Unternehmensnachfolge in den besten Händen!

Das Nachfolgekontor wurde 2014 gegründet und ist auf die Nachfolgeregelung mittelständischer Unternehmen 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 rund 30 Experten für Merges & Acquistions berät die Gesellschaft ihre Mandanten seit 2014 exklusiv beim Verkauf von Unternehmen.

Zusammen mit der Sonntag Corporate Finance GmbH hat das Beratungshaus das anonyme Bieterverfahren entwickelt und etabliert und wurde für dieses bereits mehrfach von der Wirtschaftspresse ausgezeichnet. Die Besonderheit des Verfahrens liegt darin, dass die Mandanten innerhalb von nur drei Monaten eine realistische Einschätzung des zu erzielenden Kaufpreises aus dem Markt 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. Die weitreichenden Erfahrungen der Projektteams ermöglichen eine branchenübergreifende Beratung. Die Tätigkeitsfelder der betreuten Mandanten reichen von der Automatisierung über Bau und Handwerk bis hin zu Softwareentwicklung.

Für die außerordentliche Beratungsqualität wurde das Nachfolgekontor vielfach mit der Auszeichnung „TOP Consultant“ geehrt.

Nachfolgekontor ist auf Unternehmensverkäufe von einem Transaktionsvolumen von zwei Mio bis 20 Mio. EUR spezialisiert. Ergänzend dazu konzentriert sich die sonntag corporate finance GmbH auf Unternehmensverkäufe ab einem Transaktionsvolumen von 20 bis 100 Mio. EUR.

Referenztransaktionen der letzten Monate:

- Verkauf der Business Trends Academy BTA GmbH an die Education Partners GmbH
- Verkauf der Solmser Feinblech und Apparatebau GmbH an die Wickeder Westfalenstahl GmbH
- Verkauf der PI Informatik GmbH an die Cenit AG
- Verkauf der Otto Zepp Heizung-Lüftung-Klimatechnik GmbH an die Buitech Holding GmbH
- Verkauf der Wortmann Baumaschinen GmbH an die Thelen Holding GmbH
- Verkauf der IWIK Energiemanagement GmbH an die Officium GmbH
- Verkauf der Landgraf-Energietechnik-GmbH an die EAM GmbH & Co. KG
- Verkauf der BBU Dr. Schubert GmbH & Co. KG an die TERRAS Tiefbau Gruppe
- Verkauf der Jaschek Maschinentransporte GmbH an Robur
- Verkauf der Schmidtlein Energietechnik an solareins GmbH
- Verkauf der Altmärker Solarstrom GmbH an die Avacon Natur GmbH (Teil des E.ON-Konzerns)

Nachfolgekontor GmbH
Am Leitz-Park 4, 35578 Wetzlar
T.: 06441 78587 10; F.: 06441 78587 91
E-Mail: info@nachfolgekontor.de
Web: www.nachfolgekontor.de

Geschäftsführung: Patrick Seip, Julian Will

Oaklins GERMANY

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

Unternehmensprofil:

Oaklins Germany (Oaklins Angermann AG) ist das deutsche Team von Oaklins International. Mit unseren Wurzeln in Deutschland sind wir Teil von weltweit 850 Professionals, die an 60 Standorten in 45 Ländern aktiv sind. Jedes Jahr schließen wir über 200 erfolgreiche Projekte ab, in denen wir unsere Mandanten bei Unternehmensverkäufen und -käufen, bei der Nachfolgeplanung und bei der Umsetzung von Expansionsstrategien sowie bei Unternehmenswertermittlungen und Debt Advisory-Aufgaben beraten. In allen Projekten arbeiten unsere Professionals in internationalen Teams zusammen. So sind wir für unsere Mandanten jederzeit rund um den Globus präsent. In Deutschland begleiten wir unsere Mandanten mit 30 Experten von den Standorten Hamburg und Frankfurt aus.

Bei Oaklins finden wir mit unserer M&A-Expertise und unserem wertvollen Branchen-Netzwerk für jeden Mandanten die individuell beste Lösung. Wir haben spezialisierte Industriegruppen aufgebaut, um unsere umfangreichen Marktkenntnisse zu bündeln und globale Industriekontakte effizient zu nutzen. Unser fundiertes Fachwissen erstreckt sich über eine Vielzahl von Branchen, darunter: Maschinen- und Anlagenbau/industrielle Fertigung, TMT (insbesondere Software (SaaS) und IT-Services), Food & Beverage, Healthcare (Geräte, Verbrauchsartikel, Services), Heimtierbedarf, Handel und Konsumgüter, Dienstleistung, Bauwirtschaft, Automobilindustrie, Logistik, Luftfahrt, Energiewirtschaft, Immobilienwirtschaft und Agrarwirtschaft.

Mit 70 Jahren Erfahrung am Markt ist **Oaklins Germany** die älteste M&A-Beratung in Deutschland.

Beispiele jüngster Transaktionen:

- Die STRABAG AG hat 100% der Anteile der **BOCKHOLDT GmbH & Co. KG**, einem Lübecker Familienunternehmen, das auf die Reinigung von Gebäuden, Industrieanlagen und Kliniken spezialisiert ist, erworben.
- Die privaten Gesellschafter der **FORLIANCE GmbH**, Spezialist für die Beratung von nachhaltigen Landnutzungsprojekten, haben eine Beteiligung am Unternehmen an Macquarie Asset Management verkauft.
- Der Tübinger Healthcare-Investor **SHS Capital** hat den erfolgreichen Neuromonitoring-Spezialisten Spiegelberg an Luciole Medical aus der Schweiz veräußert.
- Die **BGR Group** mit Hauptsitz Indien hat über ihre Tochtergesellschaft ENEXIO Power Cooling Solutions India Private Ltd. das Geschäft mit luftgekühlten Kondensatoren von ENEXIO Management GmbH mit Hauptsitz in Deutschland übernommen.
- Die privaten Aktionäre der **Hawita Group**, bekannter Player in der Gartenbaubranche, haben das Unternehmen an die Group De Ceuster 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 505029158
Internet: www.oaklins.de · E-Mail: info@de.oaklins.com

Vorstand: Dr. Florian von Alten ▪ Jan P. Hatje
Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. jur. Torsten Angermann FRICS

PARKLANE CAPITAL

Branche: Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 2004
Standort: Hamburg

Unternehmensprofil:

Parklane Capital ist ein unabhängiger M&A und Corporate Finance Spezialist für Wachstumsunternehmen aus den Bereichen Neue Medien, Technologie, Internet und Telekommunikation. Unser Leistungsspektrum umfasst die Beratung beim Kauf und Verkauf von Unternehmensbeteiligungen, die Durchführung von Finanzierungsrunden sowie Private Placements.

Parklane Capital verfügt über umfassende Transaktionserfahrung und ausgezeichnete Verbindungen zu Unternehmern, Firmen und Investoren in den Segmenten Technologie (Software, Telekommunikation, IT, Cleantech), Internet (E-Commerce, Online Marketing, Gaming, Entertainment) und Medien (Digitale Medien, Apps, Content). Seit 2004 wurden über 150 nationale sowie grenzüberschreitende Transaktionen mit Transaktionsvolumina zwischen €20 Mio. und €300 Mio. begleitet, unter anderem mit Partnern wie eBay, Time Warner, Experian, Medco, Publicis und Mitsui.

Wir bieten unseren Kunden Zugang zu hervorragenden Partnern für alle Situationen: strategische Käufer, Finanzinvestoren und Family Offices. Die langjährige Erfahrung unseres Teams als Unternehmer und Gründer im Technologie- und Internetsektor ermöglicht uns zudem ein tiefes Verständnis für die strategischen und operativen Anforderungen unserer Klienten.

Ausgewählte Referenztransaktionen:

- Verkauf der **Channel Pilot Solutions GmbH**, Spezialist für E-Commerce-Marketing und Produktdaten-optimierung, an **Bregal Unternehmerkapital**
- Mehrheitsverkauf von **Yieldkit**, eine der weltweit führenden Plattformen in den Bereichen In-Text-Werbung, Content-Monetarisierung und Performance Marketing, an **Waterland Private Equity**
- Verkauf des deutschen Cannabis-Unternehmens **Four 20 Pharma** an das weltweit größte Cannabis-Unternehmen **Curaleaf** mit Sitz in den USA
- Teilverkauf von **celebrate company**, dem führenden europäischen Online-Anbieter von personalisierten Karten und Fotoprodukten (u.a. Kartenmacherei,) an **EMZ**
- Verkauf von **diconium**, Deutschlands größtem unabhängigen Digital- und Technologieunternehmen, das Dienstleistungen für den gesamten digitalen Transformationsprozess anbietet, an die **Volkswagen AG**
- Verkauf der Strategieberatung **OC&C Strategy Consultants GmbH** an **EY Parthenon**

Parklane Capital
Große Bleichen 8, 20354 Hamburg
Tel.: +49 40 819 912 90
E-Mail: office@parklane-cpaital.de
Web: www.parklane-capital.de

Geschäftsführung: Dr. Björn H. Söder

PFM
MITTELSTANDSBERATUNG FÜR M&A
BETRIEBSWIRTSCHAFT | FINANZEN
PROJEKTMANAGEMENT

Branche:	Mergers & Acquisitions / Mittelstandsberatung
Gründungsjahr:	2016 (1996)
Teamgröße:	9
Standorte:	Herford

Unternehmensprofil:

Die PFM Partner sind seit mehr als 25 Jahren als M&A – und Unternehmerberater für den Mittelstand tätig. Am Standort Herford 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 verantwortet.

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

Leistungsspektrum:

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

PFM | Partner für Mittelstandsberatung | Gottenströter & 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 & Partner
Weststraße 74 • 33615 Herford • Tel.: +49 (0)5221 - 695373 - 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
Karlsplatz 3 (Stachus) • 80335 München
Telefon +49 (89) 23 03 52 05
Internet: http://www.pm-cf.com • E-Mail: info@pm-cf.com

Geschäftsführung: Daniel Prinz, Maximilian Minderjahn

PROGRESSYV ADVISORS

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2023
Hauptsitz:	Zürich, Schweiz

Unternehmensprofil:

PROGRESSYV ist ein unabhängiges M&A- und Corporate Finance-Beratungsunternehmen mit Fokus auf familien-/eigentümergeführte KMUs und stark wachsende Startups über verschiedene Branchen.

Wir verstehen die Herausforderungen von Familienunternehmen sowie Startups und wissen, dass diese persönlich und massgeschneidert adressiert werden müssen, um negative Überraschungen zu vermeiden. Gleichzeitig stellen wir unseren Kunden die Transaktionsexpertise von führenden globalen M&A Häusern und >30 erfolgreichen Transaktionen mit einem Wert von ca. EUR 5 Milliarden zur Verfügung. Dies gewährleistet eine professionelle und effiziente Prozessabwicklung, um die Transaktion erfolgreich über die Ziellinie zu bringen. Unser Ansatz kombiniert beide Fähigkeiten damit das bestmögliche Transaktionsergebnis erzielt wird.

Dienstleistungen:

- Unternehmensverkäufe: Begleitung beim Verkauf des Unternehmens oder Tochtergesellschaften im Rahmen der Nachfolge, sowie zu Monetarisierungs- oder Optimierungszwecken
- Unternehmenskäufe: Unterstützung bei der Akquisition von Wettbewerbern oder komplementären Unternehmen zur Expansion in neue Produktkategorien, Regionen oder entlang der Wertschöpfung
- Wachstumsfinanzierungen: Beratung bei der Beschaffung von Wachstumseigenkapital, um das Geschäft weiter zu skalieren, neue Länder zu erschließen oder neue Produkte zu launchen
- Strategische Projekte: Unterstützung bei der effizienten Umsetzung von transaktions- oder finanznahen Projekten (z.B. Erstellung von Finanzmodellen, Exit Readiness, M&A Strategie, etc.)

***Differenzierung*:**

- Volle Senior Aufmerksamkeit: Persönliches Senior Engagement über alle Prozessschritte hinweg
- Ungefilterte Beratung: Ehrlichkeit und Transparenz vom ersten Tag, um Missverständnisse zu vermeiden und keine falschen Erwartungen zu wecken
- Professionelle Abwicklung: Ausführliche Vorbereitung, breites Beraternetzwerk (Finanzen, Steuern, Anwälte) und effizientes Handling aller Aspekte der Transaktion
- Grosses Netzwerk: Persönlicher Entscheidungsträgerzugang und langfristige Beziehungen zu strategischen Käufern und Finanzinvestoren in DACH und auf internationaler Ebene

Referenztransaktionen:

- Verkauf von HOFMANNs (DE), einem Anbieter von tiefgekühlter Verpflegung, an COMPASS (UK)
- Akquisition von Softgarden (DE), einem HR-Softwareunternehmen, durch Grupa Pracuj (PL)
- EUR 24m Wachstumsfinanzierung von Rebike (DE), einer Plattform für gebrauchte E-Bikes
- Verkauf von Tresorit (HU), einem Anbieter sicherer Filesharing Software, an die Schweizer Post (CH)
- Verkauf von Stromer (CH), einem Speed Pedelec Hersteller, an Naxicap Partners (FR)
- Verkauf von real.de (DE), einem Online Marktplatz, an die Schwarz Gruppe (DE)
- Verkauf von Swissbit (CH), einem Anbieter sicherer Speicherlösungen, an Ardian (FR)
- Verkauf von XOVIS (CH), einem Anbieter von Sensoren zur Personenzählung, an CAPVIS (CH)

(Die aufgeführten Transaktionen wurden vom Gründungspartner während seiner Zeit bei anderen Firmen beraten.)

PROGRESSYV Advisors GmbH
Zürichbergstrasse 37a, CH-8044 Zürich
Tel.: +41 77 444 82 64 |Web: progressyv.com | E-Mail: info@progressyv.com
Gründungspartner: Daniel Schreiber

ProventisPartners.

Branche:	M&A und Corporate Finance Beratung
Background:	2001 – Gründung von Proventis GmbH / 2018 – Eintritt in Mergers Alliance mit global über 250 Professionals bei 18 Mitgliedern an 35 Standorten / 2023 - Eröffnung des Frankfurter Büros
Team:	ca. 30 Professionals, 9 Partner
Standorte:	Frankfurt, Hamburg 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, Chemie & Materialien, Dienstleistungen, Konsumgüter & Handel, Technologie & Medien, sowie Gesundheitswesen. Die Partner von Proventis Partners haben Konzerne, mittelständische Unternehmen und Private Equity-Investoren bislang bei über 400 Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 15 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 sowie Transaktionsmotive ermöglicht.

Proventis Partners – Entwicklung und Standorte

Proventis Partners wurde im Jahr 2001 gegründet. Mit der Eröffnung ihres neuen Büros ist Proventis Partners seit 2023 an drei starken Standorten in Frankfurt, Hamburg und Zürich mit einem Team von 9 Partnern und rund 30 Professionals präsent. Proventis verfügt über umfassende nationale und internationale Partnerschaften sowie eine breite M&A- und Corporate Finance-Expertise in ihren Kernsektoren. 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 18 Mitglieder der Mergers Alliance, mit über 250 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 2023

- H&H verkauft an Software-Gruppe Visma
- HAPPY THINKING PEOPLE verkauft an InSights Consluting
- Pesch Consult GmbH erwirbt TÜV Süd Immowert GmbH
- Evonik hat in Interface Polymers Ltd. Investiert
- Die KEBOS Group hat an CONSTELLATION CAPITAL veräussert
- Saropack AG kauft Zeisberger Süd-Folie GmbH
- ElaN Languages hat Lingua World übernommen
- Die GBH Gruppe wird Teil der GGW Group
- Rigeto verkauft SITEQ an artus
- Cutoms Support Group erwirbt die iZD Group

Büros:

Frankfurt	**Hamburg**	**Zürich**
Bockenheimer Anlage 46	Große Johannisstr. 19	Feldeggstrasse 58
D-60322 Frankfurt am Main	D-20457 Hamburg	8008 Zürich
Tel.: +49 (0)69 870 0939 71	Tel.: +49 (0)40 360 9759-0	Tel.: +49 (0)40 360 9759-0

Partner:

Dr. Christoph Studinka, Jost Hartmann, Jan Wetter, Dr. Jan-Philipp Pfander, Torben Gottschau, Ulrich Schneider, Dr. Uwe Nickel, Dr. Axel Deich, Dr. Wilderich Müller-Wodarg, Christoph Ulrich

RAUTENBERG & COMPANY

Branche:	Strategie & Value Creation / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2014
Teamgröße:	>30
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt, London

Unternehmensprofil:

Als führende integrierte Strategie- und Corporate-Finance-Beratung bündeln wir Dienstleistungen beider Domänen, um unsere Kunden in allen Phasen einer Transaktion optimal zu unterstützen. Eben dieser integrierte Transaktionsansatz liefert hervorragende Ergebnisse und ist unser klares Alleinstellungsmerkmal.

Im Bereich Strategy & Value Creation Advisory beraten wir unsere Kunden bei der Formulierung und Umsetzung ihrer Strategie sowie in Phasen des Wachstums und der Digitalisierung. Wir führen Commercial Due Diligences durch und begleiten alle Aspekte der Wertschöpfung bis hin zur Vorbereitung eines erfolgreichen Exits.

Im Bereich Corporate Finance / M&A Advisory unterstützen wir Käufer oder Verkäufer umfassend bei der Vorbereitung und Durchführung von Unternehmenstransaktionen oder Investitionen. Dabei konzentrieren wir uns insbesondere auf Verkaufsmandate für mittelständische Unternehmen im breiteren Technologiebereich.

Zu unseren Kunden zählen Private-Equity- und Infrastrukturfonds ebenso wie Corporates. Insbesondere in sechs Sektoren verfügen wir über ein besonders tiefes Wissen und haben unsere Kunden bei einer Vielzahl von Herausforderungen und in allen Phasen einer Transaktion beraten:
Digital Infrastructure, Software & IT, Media & Entertainment, Business Services, Consumer und Industrials.

Ausgewählte Referenztransaktionen aus H1 2023:

- Q-Park BV, ein Portfoliounternehmen von KKR: Akquisition der Tazbell Services Group DAC
- SPIE Deutschland & Zentraleuropa GmbH: Akquisition der BridgingIT GmbH
- Circet: Akquisition der Tele Media GmbH
- Circet: Akquisition der MAM-Bau GmbH & Co. KG
- IST Investmentstiftung: Beteiligung an der Westconnect GmbH
- Palladio Partners: Setup eines Rechenzentren-Joint Ventures mit Hochtief PPP Solutions
- Eigentümer der Atreus GmbH: Verkauf des Unternehmens an Heidrick & Struggles Int'l
- Gimv NV: Investition in die Rohrleitungsbau Münster GmbH & Co. KG

Weitere Informationen finden Sie unter **www.rautenbergco.com**

Rautenberg & Company GmbH
Königsallee 61, 40215 Düsseldorf
Neue Mainzer Straße 52-58, 60311 Frankfurt
23 Berkeley Square London, W1J 6HE

T +49 211 900 999-0

Web: www.rautenbergco.com | E-Mail: mail@rautenbergco.com

Partner: Arndt Rautenberg ▪ Philipp von Hochberg ▪ Gero Steinröder ▪ Boris Herzog ▪ Britta Hornung- Schweter

Rödl & Partner

Branche:	Transaktionsberatung, Rechtsberatung, Steuerberatung, BPO, Unternehmens- und IT-Beratung, Witschaftsprüfung
Gründungsjahr:	1977
Mitarbeiter:	2.100 in Deutschland (>200 Transaktionsberater), über 5.500 weltweit
Niederlassungen:	21 in Deutschland; global mehr als 100 eigenen Standorten in rund 50 Ländern

Unternehmensprofil:
Als Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmens- und IT-Berater und Wirtschaftsprüfer sind wir an mehr als 100 eigenen Standorten in rund 50 Ländern vertreten. Unsere Mandanten vertrauen unseren mehr als 5.500 Kolleginnen und Kollegen weltweit.
Wir arbeiten über alle Geschäftsfelder hinweg eng verzahnt zusammen. Wir denken vom Markt und vom Mandanten her und besetzen die Projektteams entsprechend so, dass sie erfolgreich sind und die Ziele unserer Mandanten erreichen. In Deutschland zählt Rödl & Partner mit über 2.100 Mitarbeitern an 21 Standorten zu den führenden Gesellschaften für Transaktionsberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Rechtsberatung.

Industrie-Fokus:
Rödl & Partner verfügt über eine branchenübergreifende Transaktionskompetenz in einer Vielzahl von Industriesektoren. Der Fokus der Beratung liegt nicht auf speziellen Branchen, sondern orientiert sich an den Charakteristika unserer Mandanten - mittelständisch geprägte Weltmarktführer, international tätige Familienunternehmen und Private Equity Gesellschaften.

Services:
Financial Services (Financial Due Diligence, Valuations, PPA, Business Modelling), Tax Services (Due Diligence, Strukturierung), Legal Services (Due Diligence, SPA) und M&A Advisory

Referenz-Transaktionen:
- Wir sind einer der führenden Transaktionsberater im Bereich Small- und Mid-Cap in Deutschland € 10 Mio. – € 500 Mio.
- Rödl & Partner begleitet 300+ Transaktionen im Jahr

Rödl & Partner
Äußere Sulzbacher Straße 100 | 90491 Nürnberg
Mergenthalerallee 73-75 | 65760 Eschborn
Internet: www.roedl.com

Ansprechpartner:
Jochen Reis · jochen.reis@roedl.com
Tel: +49 6196 76114 775

Saxenhammer

Branche:	Mergers & Acquisitions / Fundraising / Debt Advisory / Special Situations
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	3 Partner, 3 Senior Advisors und 20 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Berlin, Frankfurt, München

Unternehmensprofil:
Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH ist eine unabhängige Investmentbank-Boutique mit über 15 Jahren Erfahrung, die sich auf Mittelstands- und Wachstumsunternehmen konzentriert. Der Fokus liegt dabei auf Transaktionen in der Größenordnung von EUR 10 Mio. bis EUR 250 Mio. in den Bereichen:

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

Saxenhammer hat bereits mehr als 300 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen, mit einem Gesamtwert von mehr als 20 Milliarden Euro. Mit der regelmäßigen Positionierung unter den Top 10 der deutschen M&A Advisory League Tables von Merger Market nimmt Saxenhammer gemeinsam mit großen Investmentbanken eine führende Position im deutschen M&A-Segment ein. Die Branchenkompetenz von Saxenhammer umfasst die Sektoren Automotive, Consumer, Healthcare & Life Sciences, Industrials & Chemicals und Technology (TMT und Software).

Wir sehen uns als langfristiger Partner des Mittelstands und wählen unsere Transaktionen sorgfältig aus. Jede Transaktion wird von einem unserer Partner bei Saxenhammer & Co. begleitet. Saxenhammer ist exklusiver Deutschland-Partner des internationalen CDI Global Netzwerks mit Präsenz in 30 Ländern und bietet dadurch bei grenzüberschreitenden Transaktionen direkten Zugang zu international agierenden Käufern.

Referenztransaktionen:

- Verkauf der H+E Pharma GmbH (zusammen mit Tochterfirma S-Tec GmbH) an die BW Water GmbH
- Verkauf der deinSchrank.de Gruppe an die Rheinische Möbelwerke GmbH
- Verkauf der Kohl Automotive Group an die Grupo Segura
- Verkauf der Miss Sophie GmbH an die WILDE COSMETICS GmbH
- Verkauf der der zenloop GmbH an die saas.group
- Verkauf der RITTEC Umwelttechnik GmbH an die Level8 GmbH
- Verkauf der Hakle GmbH an Sofidel S.p.A.
- Verkauf separater Geschäftsbereiche der Bionic Production GmbH an Rheinmetall und die AUTOFLUG GmbH
- Beratung der QiO Technologies LTD bei ihrer Kapitalerhöhung durch WAVE Equity Partners
- Verkauf der Ludwig Görtz GmbH einschließlich ihrer Tochtergesellschaften Görtz Retail GmbH und Görtz Logistik GmbH an einen privaten Investor
- Beratung des Joint Venture aus PepsiCo, Inc. und Strauss Group, Ltd. bei der Veräußerung ihrer Tochtergesellschaft Florentin Bio Hummus & Falafel products B.V. an die Kaja Food GmbH
- Beratung der Authentic Vision Gmb bei ihrer Kapitalerhöhung durch Dolby Family Ventures, Custos Privatstiftung, Joint Effects LLC und Smart Family Office

Mehr Informationen finden Sie unter www.saxenhammer-co.com.

Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH
Mommsenstraße 11, 10629 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 755 40 87-0
Internet: www.saxenhammer-co.com, E-Mail: info@saxenhammer-co.com

Managing Partner: Christian Saxenhammer
Partner: Matthias Grau, Dr. Nicholas Hanser, Carina Küffen
Senior Advisor: Martin E. Bloch, Thomas Lehmann, Chris Schindler

SGP
SCHNEIDER GEIWITZ
CORPORATE FINANCE

Branche: M&A Advisory mit Fokus Succession, Growth & Private Equity sowie Distressed & Special Situations
Mitarbeiter: 10+
Hauptsitz: München (Niederlassungen in Neu-Ulm, Ravensburg)

Im Bereich Mergers & Acquisitions Advisory begleitet SGP Corporate Finance mit den ausgeprägten Fokussierungen Unternehmensnachfolge, Growth & Private Equity sowie Distressed & Special Situations bei Buy- und Sellside M&A-Transaktionen sowie angrenzenden Debt Advisory Themen.
Im Growth Bereich fokussieren wir uns auf die Bereiche Technology & Industry, IT Services & Software, Business Services und Healthcare, neben klassischen Unternehmensnachfolgen oft im Kontext von Private Equity.
Im Distressed Bereich sind wir führend in der Begleitung von Investorenprozessen im Rahmen von Regelinsolvenzen und Dual-Track Prozessen bei Eigenverwaltungen, neben klassischen Industriesegmenten auch mit einem Fokus auf (junge) Technologieunternehmen.
Durch die langjährige Erfahrung aus weit über 100 erfolgreichen Transaktionen zählt das SGP Corporate Finance Team mit Hauptsitz in München zu den führenden und etablierten M&A-Beratern für Small- und Midcap Unternehmenstransaktionen in der DACH-Region.
Als unabhängiger Teil der SGP Schneider Geiwitz Beratungsgruppe unterstützen wir unter dem Leitspruch „*Unternehmen. Besser. Machen.*“ seit mehr als 40 Jahren C-Level Management und Gesellschafter in den Disziplinen Audit, Legal, Tax, Restructuring und Corporate Finance.
Mit über 350 Professionals an mehr als 20 bundesweiten Standorten gehört SGP insbesondere in Süddeutschland zu den führenden Beratungshäusern und kann auf ein breites, nationales und internationales Netzwerk sowie Erfahrungen aus einer Vielzahl großer, internationaler Projekte zurückgreifen.

M&A Referenztransaktionen 2022/2023 (Auswahl):

- Ahorn Gruppe beim Erwerb mehrerer Beteiligungen [Buy | Growth | Bestattungen | DeathTech]
- Salvia Gebäudetechnik beim Erwerb mehrerer Beteiligungen [Buy | Growth | Building Technologies]
- Efficient Energy beim Verkauf an Vertiv [Sell | Distressed | Cross Border | CleanTech]
- BAMA beim Verkauf an MKCP [Sell | Distressed | PE | Consumer]
- Radiologiezentrum Ulm beim Verkauf an eine Buy-&-Build-Gruppe [Sell | PE | Succession | Healthcare]
- Metron Vilshofen beim Verkauf an Nokera [Sell | Distressed | Industry | Building Technologies]
- DUAL beim Verkauf an ein Investorenkonsortium [Sell | Distressed | Consumer]
- ITecon beim Verkauf an synaforce/ AFINUM [Sell | PE | Growth | IT Services & Software | Cloud]
- ALKU beim Verkauf an die Foundy Alliance Group [Sell | Distressed | Industry]
- Bodeta beim Verkauf an Ascom [Sell | Distressed | Consumer | Süsswaren]
- pakadoo beim Verkauf an die börsennotierte Francotyp-Postalia [Sell | Distressed | Software | Technology]
- Joseph Group aus Dubai beim Erwerb von Westiform [Buy | Distressed| Cross-Border | Industry | Advertise]
- Gzimi beim Verkauf an die Idverde Gruppe/Core Equity [Sell | Distressed | PE | Cross-Border | GaLa-Bau]
- WACKENHUT beim Erwerb der Fricker Gruppe [Buy | Succession | Automotive Retail]

SGP Corporate Finance
Oskar-von-Miller-Ring 34-36, 80333 München
www.sgp-corporatefinance.de

Partner | Management:

Nicolas Gutbrod, nicolas.gutbrod@schneidergeiwitz.de, +49-170-7023889
Peter Wieland, peter.wieland@schneidergeiwitz.de, +49-162-2917180
Benjamin Bauer, benjamin.bauer@schneidergeiwitz.de, +49-173-7351541

Sigma Corporate Finance

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2005
Anzahl Partner/Teamgröße:	10
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Deutschland

Unternehmensprofil:
Sigma Corporate Finance ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main. Mit analytischer Exzellenz, langjähriger Erfahrung und partnerschaftlichem Engagement beraten wir Mandanten in den Bereichen Mergers & Acquisitions und Finanzierungen. Seit unserer Gründung im Jahr 2005 stehen wir für maßgeschneiderte und ganzheitliche Corporate-Finance-Lösungen, transparente Beratungsleistungen und nachhaltig vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Unseren Mandanten stehen wir in allen Phasen des Verkaufs oder Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen zur Seite. Unsere Beratungsleistungen wenden sich an inhabergeführte mittelständische Unternehmen, internationale Konzerne und Finanzinvestoren und decken von der Strategieentwicklung bis zum Vertragsabschluss den gesamten M&A-Transaktionsprozess ab.

Schwerpunkt unserer M&A-Leistungen bilden klassische Verkaufssituationen in den Bereichen Unternehmensnachfolge, Carve-Outs sowie Sondersituationen. Zusätzlich beraten wir bei Unternehmenskäufen, Fusionen, Joint Ventures oder strategischen Allianzen sowie bei Kapitalerhöhungen im Rahmen von Veränderungen des Gesellschafterkreises.

Darüber hinaus unterstützen wir Unternehmen im Rahmen von Finanzierungslösungen – unabhängig davon, ob es sich um Eigen-, Fremd- oder Mezzaninekapital handelt. Unsere Finanzierungsleistungen richten sich an Unternehmer, Konzerne, Finanzinvestoren, Banken, Insolvenzverwalter und Treuhänder.

Referenztransaktionen:
CREMER Oleo Division (Oleochemie), De Mäkelbörger Gruppe (Backwaren), EUROPOLES-Gruppe (Mastbau), FAM (Anlagenbau), FLEX Financial Solutions GmbH (Finanzdienstleistungen), GERMAN PELLETS GmbH (Erneuerbare Energien), Lloyd Dynamo Werke (Maschinenbau), Norzinco GmbH (Zinkoxidproduktion), Phönix Armaturen-Werke Bregel GmbH (Industriearmaturen), PPM Pure Metals (Spezialmetalle), PROKON Pflanzenöl GmbH (Erneuerbare Energien), ROSENTHAL-Gruppe (Porzellan), STRUBE-Gruppe (Saatgut), SONOTRONIC Nagel GmbH (Sondermaschinenbau), TITAN Kofferwerk GmbH (Reisegepäck), United Salon Technologies GmbH (Geschäftsbereich Friseurbedarf der WERHAHN-Gruppe), VITALIA (Reformhausfilialist), WALTER RAU Neusser Öl und Fett AG (Pflanzliche Öle und Fette), Wilhelm Schimmel Pianofortefabrik GmbH (Musikinstrumente), Yuanda Robotics (Robotik)

Sigma Corporate Finance GmbH
Lindenstraße 15, D – 60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0) 69 7703947 0, Fax: +49 (0) 69 7703947 10
Internet: www.sigma-cf.com, E-Mail: info@sigma-cf.com

Management/Partner:
Sönke Schulz, Holger Schekorr, Alexander Manus

Singular

Branche: Investment Advisory und Portfolio Support für Private Equity Investoren
Niederlassungen: Zug (HQ), München, Lissabon, Johannesburg
Sektorfokus: Software & IT-Services, Healthcare, Industriegüter-& Dienstleistungen

Unternehmensprofil: *Diligent advise for fast-thinkers*
Singular Group ist eine inhabergeführte Investment- und Strategie-Beratung für führende Mid-Cap Private Equity Investoren in Europa (Fokus DACH aber auch Frankreich, UK und Skandinavien).

Wir setzen höchste Ansprüche an unsere Beratungsdienstleistungen: Unsere Commercial Due Diligence Reports sind streng strukturierte Dokumente mit Tiefgang auf die wichtigsten Investmentthesen und beinhalten klare Handlungsempfehlungen für Investoren. Wir kommen schnell zu Ergebnissen und finden pragmatische Lösungen.

Für dieses Leistungsversprechen greifen wir zurück auf die Erfahrung von +150 begleiteten Transaktionen und einem konsistenten Projektleiterteam, sowie proprietäre Industriepartner und Praktiker. Unser internationales und unternehmerisches Setup macht uns zu einem attraktiven Arbeitgeber für Top-Talente.

Sektorfokus:
Wir fokussieren uns auf drei Sektoren mit dedizierten Teams und proprietären Experten.

Software & IT-Services

- Enterprise Software (d.h., ERP, CRM, CMS, DMS)
- Cybersecurity
- Secure file storage & sharing
- Vertikale Branchensoftware
- Funktionsbezogene Software
- E-learning platforms
- MSP & Systemhäuser
- IT-Infrastruktur & Netzwerke
- E-Commerce/ D2C
- Professional services

Healthcare

- Medizinische Diagnosegeräte
- Klinische Forschung (CROs)
- Aktive implantierbare medizinische Geräte
- Mobilitätshilfsmittel
- Chirurgische Instrumente
- Medizinische Ausrüstung und Dienstleistungen
- Plastische Medizin

Industrie

- Industrieanlagen
- Wasser- und Luftreinigung
- Erneuerbare Energien (insb. Photovoltaik)
- Fossile Energien (Oil&Gas)
- Recycling
- Halbleitertechnologien
- Metallindustrie
- Bauindustrie

Leistungsumfang:
Wir unterstützen unsere Kunden entlang des vollständigen Investitionszyklus:

Commercial Due Diligence: Wir sind Spezialisten für Commercial Due Diligence (CDD) aller Art von Marktsektoranalyse, kurzfristiger Red-Flag Due Diligence bis zur Bankable CDD und Vendor Commercial Due Diligence. Bei Softwarethemen bilden wir auch Tech-DDs aus einer Hand mit ab. In jeder CDD greifen wir auf unser proprietäres Netzwerk an Industrie-Insidern und Praktikern zurück, um Erkenntnisse über Standardreports hinaus zu garantieren.

Portfolio Support: Typischerweise unterstützen wir Portfoliounternehmen bei der *pragmatischen* Erstellung eines strategischen Aktionsplans post-closing, mit oftmals folgender Professionalisierung des Marketing und Vertriebs, sowie generellen PMO-Tätigkeiten und ggf. Anpassungen des Operating Models.

Referenzen:
Wir arbeiten für eine große Spannbreite an Investoren wie z.B. Afinum/ Rigeto, Bencis, BID Equity, HANNOVER Finanz, H.I.G. Capital, NORD Holding und Paragon Partners. Weitere begleitete Transaktionen auf LinkedIn

Singular Group AG
Baarerstrasse 43 | 6300 Zug | Schweiz | Internet: www.singular.ch | E-Mail: info@singular.ch

Partner (Europa): Florian Brickenstein und Dennis Jung

sonntag corporate finance

Branche:	M&A Beratung, Marktwertermittlung, Transaktionsvorbereitung
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	8 Partner / 30 Mitarbeiter
Schwestergesellschaft:	Nachfolgekontor GmbH

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

sonntag corporate finance ist eines der größten M&A-Beratungshäuser mit Fokus auf Small-Cap-Transaktionen im deutschsprachigen Mittelstand. Mit dem Team aus rund 30 Experten für Mergers & Acquisitions berät die Gesellschaft ihre Mandanten seit 2004 exklusiv beim Unternehmensverkauf, Unternehmenskauf sowie bei strategischen Kapital- und Finanzierungsmaßnahmen.

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. Die weitreichenden Erfahrungen der Projektteams ermöglichen eine branchenübergreifende Beratung. Die Tätigkeitsfelder der betreuten Mandanten reichen von der Automatisierung über Bau und Handwerk bis hin zu Softwareentwicklung.

sonntag corporate finance hat es in 2022 geschafft, zum dritten Mal in Folge als TOP Consultant ausgezeichnet zu werden.

Der Fokus liegt auf Unternehmensverkäufen mit Transaktionsvolumina von 20 Mio. bis 100 Mio. EUR. Ergänzend dazu konzentriert sich die 2014 ausgegründete Nachfolgekontor GmbH auf Transaktionsvolumina von zwei Mio. EUR bis 20 Mio. EUR. Damit deckt die Unternehmensgruppe auch das Marktsegment der Unternehmen mit kleineren Umsatzgrößen ab.

Referenztransaktionen der letzten Jahre:

- Verkauf der KUMM GmbH an die Rieker Investment GmbH
- Verkauf der Deutsche Netzbau GmbH an die ENSIO Group
- Verkauf der Eitelhuber & Co. KG an die Wilhelm Hoyer GmbH & Co. KG
- Verkauf der ecg.eu GmbH an die IBYKUS AG
- Verkauf der DriversCheck GmbH an HR Works, ein Portfoliounternehmen der Maguar Capital Management GmbH
- Verkauf der Active Fiber Systems GmbH an die TRUMPF Gruppe
- Verkauf der verisco GmbH an Keysight Techologies Deutschland GmbH
- Verkauf der Werwie GmbH an die Robert Aebi Gruppe
- Verkauf der avanti GmbH an House of HR
- Verkauf der Hüttemann Gruppe an die Mayr-Melnhof Gruppe
- Verkauf Schneider Network Services Group an Circet Deutschland GmbH, ein Portfoliounternehmen von Advent International

Sonntag Corporate Finance GmbH
Am Leitz-Park 4, 35578 Wetzlar
T.: 06441 78587 20; F.: 06441 78587 92
E-Mail: info@sonntagcf.com
Web: www.sonntagcf.com

Geschäftsführung:
Patrick Seip, Julian Will

Steinbeis
Mergers & Acquisitions

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | München | Karlsruhe | Köln | Berlin
Wien (AT) | Zürich (CH)

Ganzheitliche Transaktionsberatung von Unternehmern für Unternehmer!

Steinbeis M&A ist eine der führenden M&A-Beratungen mit Fokus auf den Mittelstand und bietet branchenübergreifend ein umfassendes und professionelles Beratungs- bzw. Dienstleistungsspektrum:

1. Unternehmensverkauf
2. Unternehmenskauf
3. Transaktionsstrategie
4. Kapitalstrukturierung

Unsere Mandanten sind mittelständische Unternehmer und Unternehmen sowie internationale Konzerne, die sich im europäischen Markt etablieren wollen. Unsere Partner verfügen über jahrzehntelange Erfahrung als Unternehmer und Berater, weshalb sie über ein ausgeprägtes Kundenverständnis verfügen. Insgesamt haben sie in den letzten Jahren weiter über 200 erfolgreiche Transaktionen in verschiedenen Branchen abgeschlossen. Zudem bringen die Beiräte (ausgewählte Unternehmer- und Führungspersönlichkeiten) wertvolles Know-how, Branchenexpertise und Netzwerk in die Projekte ein.
Unsere Mandanten profitieren von der Kombination unserer M&A-, Beratungs- und Branchenexpertise, die einen einzigartigen Mehrwert stiftet und für den Erfolg unserer Projekte maßgeblich ist.

Unsere Partnerschaft definiert sich durch Erfahrungen und Kompetenzen, doch erst durch gemeinsame Werte entsteht für den Mandanten ein wirkungsvolles Leistungspaket:

- Sinn: Wir möchten unsere Mandanten bei jeder Transaktion dahingehend unterstützen, erfolgreich und zufrieden zu werden.
- Verantwortung: Ein Teil unserer Erlöse fließt jedes Jahr in gemeinnützige Projekte.
- Beziehung: Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt: Aufrichtigkeit, Vertrauen und gute Beziehungen sind für uns untereinander sowie in der Zusammenarbeit mit Mandanten und Verhandlungspartnern gleichermaßen wertvoll.
- Qualität: Unsere Arbeit erfolgt auf höchstem Qualitätsniveau: wir überprüfen fortlaufend unsere Prozesse, die angewendeten Tools und halten uns durch regelmäßige Schulungen und Best-Practice Seminare auf dem Laufenden.

Steffen Lohrer
Managing Partner
+49 171 58 0000 8
lohrer@steinbeis-finance.de

Martin G. Schmitt
Managing Partner
+49 172 713 20 85
schmitt@steinbeis-finance.de

Steinbeis M&A Partners GmbH
Neue Mainzer Str. 52-58, D-60311 Frankfurt
Tel.: +49 69 1707 5761 0 • E-Mail: info@steinbeis-finance.de • Web: www.steinbeis-finance.de

TELESCOPE
THE GROWTH ADVISORS

Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2018
Anzahl Partner/Teamgröße:	3/18
Niederlassung:	München und Frankfurt

Unternehmensprofil:
In München & Frankfurt angesiedelt ist Telescope eine datengestützte Transaktions- und Due Diligence Beratung mit Fokus auf Small-to-Mid-Cap Transaktionen im Private Equity & Venture Capital Umfeld.

Durch ein sich stetig wandelndes Umfeld, ist ein tief gehendes 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.

Basierend auf mehr als 100 erfolgreich durchgeführten Projekten, verfügt Telescope über ein breites Maß an Erfahrung in den Bereichen Commercial Due Diligence und langfristiger Wertgenerierung. Ergänzt werden die Dienstleistungen durch innovative Produkte in den Bereichen Digitalisierung und Technology Due Diligence.

Durch die 360° Perspektive sowie dem stark hypothesenbasierten 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, Strategy & Exit Support ermöglicht es Telescope dabei, seine Kunden vom Kauf über die Haltedauer bis zum Exit zu begleiten.

Services:

- **Transaction Advisory**
  - Sector Strategy
  - Pre-DD Assessments
  - Commercial Due Diligence
  - Technology Due Diligence
- **Strategy Support**
  - Strategy Development & Planning
  - 365 Day Plans
  - Buy&Build Implementation
- **Preparing for Growth&Exit**
  - Independent Business Reviews
  - Vendor CDD Support

Referenztransaktionen (Auswahl):

- Commercial Due Diligence Services für Capvis AG im Rahmen des Investments in die AdEx Partners
- Commercial Due Diligence Services für Triton Partners im Rahmen der Akquisition der Kälte Eckert Gruppe
- Commercial und Tech Due Diligence Services für Maguar Capital Partners im Rahmen der Akquise der afb Application Services AG

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

Telescope Advisory Partners GmbH
Gabelsbergerstraße 4 • 80333 München
E-Mail: info@telescope-advisory.com • Web: www.telescope-adivsory.com
Management: Simon Fischer, Ludwig Preller

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner/Teamgröße:	15 Partner im con|cess M+A Netzwerk
Niederlassungen:	Marburg + 21 Standorte der con|cess M+A Partner

Unternehmensprofil:

TLC als "member of the con|cess M+A Group" begleitet erfolgreiche mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer im externen Nachfolgeprozess. Dabei liegen die Transaktionsgrößen typischerweise zwischen 1,5 und 30 Mio. Euro.

In einem strukturierten Prozess sorgen wir dafür, die bestmögliche Nachfolgelösung für unsere Mandate zu erreichen. Die Definition von klaren realistischen Zielen betreffend Kaufpreis, Dealstruktur und potenziellen Investoren, marktpreisgerechte Unternehmensbewertungen und aussagefähige Informationsmemoranden bilden die Grundlage für einen zielgerichten erfolgreichen Transaktionsprozess.

TLC als auch alle concess Partner identifizieren passende MBI Kanditaten, strategische Investoren und/oder Beteiligungsgesellschaften / Family Offices innerhalb der eigenen Datenbasis aber auch durch gezielte externe Recherche. Dabei legen wir größten Wert auf Diskretion und gewährleisten durch langjährige Erfahrung seit 1998 eine äußerst hohe Erfolgsrate.

Im Prozess übernehmen wir die Leitung, bewerten Angebote und arbeiten mit transaktionserfahrenen Anwälten Kaufverträge aus. Auch Immobilienbewertungen können über zertifizierte Netzwerkpartner erfolgen.

Käuferseitig bieten wir die Identifikation von passenden Targets und begleiten auch hier den Prozess nach o.g. Maßstäben.

TLC und con|cess sind nicht branchenfokusiert. Wir begleiten Transaktionen in allen relevanten Branchen.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.tlc-nachfolgeexperten.de / www.concess.de

Referenzen:
Claus Bender / VMA Agro Industries Properties – Kern Industrie Automation – AIC / Lampert Schweißtechnik – Arenit / Bauunternehmen Heinrich Seibel – Ernst Weber / Janitza electronics – ATCOM / Wolf Blechbearbeitung – IPCOM / SWITCH – realkapital Mittelstand / BAW Metallgesellschaft- BIBUS (Sauter)

TL-Consult M+A GmbH
Rudolf-Bultmann-Str. 4h, 35039 Marburg
Telefon +49-6421 / 480 615-0
Web: www.tl-consult.de

Ansprechpartner:
Timo Lang, CEO / Partner · lang@tl-consult.de

Branche: Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr: 2000
Headquarter: Stuttgart

Unternehmensprofil:
WTS Advisory ist ein unabhängiger, innovativer Lösungsanbieter für die zielorientierte Beratung und aktive operative Unterstützung von Unternehmen entlang der gesamten CFO-Agenda. Dies umfasst Lösungen von der externen Berichterstattung, Optimierung der Finanzabteilung, Fragestellungen der Governance, Risk & Compliance bis hin zur M&A- und Transaktionsberatung und Begleitung der digitalen Transformation auf dem Weg zur „Next Generation Finance".
WTS Advisory ist Teil der WTS, einem globalen Full-Service Anbieter für Steuerberatungsleistungen und Financial & Deal Advisory. WTS ist in Deutschland an 13 Standorten und weltweit in mehr als 100 Ländern vertreten.
Der Bereich Deal Advisory der WTS Advisory & WTS bietet eine integrierte Beratung von finanziellen (WTS Advisory) und steuerlichen (WTS) Aspekten entlang des gesamten Transaktionsprozesses an. Das WTS Advisory Deal Advisory-Team begleitet Unternehmenstransaktionen zum Beispiel in Form von Financial Due Diligence Untersuchungen und weiteren Buy-Side und Sell-Side Services sowie Bewertungsleistungen wie gutachterlichen und indikativen Unternehmensbewertungen, Purchase Price Allocations, Impairment Tests bis hin zur post-Deal Implementierung. Das WTS Transactions Advisory-Team liefert kompetente Beratung in jeder Phase einer Unternehmenstransaktion. Angefangen bei der Tax Due Diligence, über die Strukturierung und den Verhandlungen zum Unternehmenskaufvertrag bis hin zur post-Deal Implementierung.

Referenzen von WTS Advisory (aktueller Auszug)*:

- Beratung der Gesellschafter der audiatec (synthetische Diamanten) bei der Veräußerung aller Geschäftsanteile an Diamond Foundry Inc. aus den USA
- Beratung der Gesellschafter der MELOS bei der Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an die GUS Holding
- Beratung der Gesellschafter bei der Veräußerung der EWK Umwelttechnik an Valmet aus Finnland
- Beratung der VIA optronics beim Erwerb des Engineering Dienstleisters Germaneers GmbH
- Beratung von BID Equity bei der Veräußerung der ABIONIK Group (Wasseraufbereitung) an Wilo SE
- Beratung der Fire Holding, einem Portfoliounternehmen der DBAG, beim Erwerb der TBS in Deutschland und ABBS in Belgien
- Beratung der Gesellschafter der DITTRICH+CO (Spritzgus) 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
- Exklusive Beratung der Aktionäre der MULTIMON-Gruppe (Brandschutz) beim Verkauf von wesentlichen Anteilen an die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG)
- Veräußerung einer maßgeblichen Minderheit der Brunnig Gruppe (Holzindustrie) an CIC & Pesca Equity
- 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

* Durchführung durch die WTS Advisory oder durch Berater der WTS Advisory im vorherigen Unternehmen

WTS Advisory AG
Königstr. 27, 70173 Stuttgart
E-Mail: info-advisory@wts.de
Web: www.wts-advisory.de

Valuation Services / Unternehmensbewertungen

Kleeberg

Valuation

Branche:	Corporate Finance/Wirtschaftsprüfung
Gründungsjahr:	2018
Anzahl Partner/Teamgröße:	> 220 bei der Dr. Kleeberg & Partner GmbH (Mutterunternehmen) davon mehr als 180 Professionals, davon mehr als 80 Berufsträger (u.a. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte)
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:
Die Kleeberg Valuation Services GmbH ist eine auf Unternehmensbewertungen spezialisierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und erbringt integrierte Dienstleistungen rund um das Thema Unternehmenstransaktionen. Wir unterstützen unsere Mandanten bei Due Diligences und M&A-Prozessen. Hierbei verfolgen wir einen interdisziplinären Ansatz und bündeln unsere langjährigen Erfahrungen aus der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Unsere Dienstleistungen umfassen das gesamte Spektrum aus steuerrechtlichen, gesellschaftsrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen sowie bilanziellen Rechtsfolgen. Zudem beraten wir Sie bei allen bilanziellen Fragestellungen wie der Abbildung von Unternehmenskäufen in der Bilanz sowie der Bewertung von immateriellen Vermögensgegenständen – beides sowohl nach Handelsrecht als auch nach internationalen Rechnungslegungsstandards. Erst die fachübergreifende Zusammenarbeit von Experten stellt das notwendige Know-how für Bewertungen sicher. Im Zusammenhang mit Sachkapitalerhöhungen erstellen wir für Sie zudem Werthaltigkeitsbescheinigungen für das für Sie zuständige Registergericht.

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

Als professionelle Berater verstehen wir uns als Partner unserer Mandanten. Wir suchen passgenaue Lösungen und arbeiten nicht mit der Schablone. Jede Fragestellung nehmen wir persönlich als Herausforderung und sehen jedes Mandat als Vertrauensbeweis. Gemeinsam mit unseren Mandanten legen wir die Projektschritte fest, definieren kurz-, mittel- und langfristige Ziele und verstehen uns auf dem gesamten Weg als begleitender Berater.

Referenztransaktionen:
Auf Anfrage

Kleeberg Valuation Services GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Augustenstr. 10, 80333 München
Tel: +49 (0) 89 55983 0, Fax +49 (0) 89 55983 280
Internet: www.kleeberg-valuation.de

Management/Partner:
Dr. Karl Petersen, Prof. Dr. Christian Zwirner

Management- und Technologieberatung

Branche:	Technologie- und Managementberatung
Mitarbeiter:	>100
Gründungsjahr:	2015
Niederlassungen:	München, Nürnberg, Augsburg, Frankfurt, Köln, Kapstadt, Rzeszów

digatus ist eine IT-Beratungs- und Dienstleistungsgruppe mit Sitz in München. Von verschiedenen Standorten aus arbeiten wir täglich für den Erfolg unserer Kunden – von vor der eigenen Haustür bis in ganz Europa verteilt. Wir bieten alle Kernelemente der digitalen Wertschöpfungskette aus einer Hand, von Beratungsprojekten, über Softwareentwicklung bis hin zu IT-Betriebsszenarien. Wir setzen unser Know-how gezielt ein, um gemeinsam mit unseren Kunden pragmatische Lösungen für aktuelle technologische Herausforderungen zu finden, moderne Prozesse zu etablieren und Unternehmen nachhaltig fit für zukünftige Anforderungen einer zunehmend digitalisierten Welt zu machen.

Unsere Expertise im Bereich IT M&A:
In unserer Business Unit IT M&A begleiten wir Buy- und Sell-Side Mandate für Small- und MidCap Transaktionen auf europäischer Ebene und darüber hinaus. Dabei setzen wir auf eine übergreifende Abdeckung des gesamten Transaktionsprozesses aus Sicht der IT, von der initialen Identifizierung und Bewertung der Chancen und Risiken im Rahmen der Due Diligence, über die Unterstützung beim Vertrags- und Lizenzmanagement (TSA und SPA), bis hin zum Carve-Out oder der Post-Merger-Integration nach Closing.

Für Venture-Investments in Software-Startups oder ähnlich gelagerte Geschäftsmodelle (SaaS etc.), bieten wir Lösungen zur Durchführung von Software und Tech Due Diligence, welche die Besonderheiten derartiger Situationen berücksichtigen und aussagekräftige Einschätzungen zu Reifegrad und Belastbarkeit geben.

Übersicht Services:
- IT & Tech Due Diligence
- Software Due Diligence
- IT Architecture und Delivery Model Design & Forecasting
- IT Organization & Operations Restructuring
- Carve-Out Project Management
- PMI Project Management
  https://digatus.com/services/mergers-acquisitions-it-ma/

Referenzen:
- IT Carve-out Projekt Tremonia Mobility GmbH:
  https://de.digatus.com/journal/erfolgreicher-carve-out-der-tremonia-mobility-gmbh/
- IT Carve-out Projekt aus Cooper-Standard Holdings Inc.:
  https://de.digatus.com/journal/it-carve-out-der-sfc-solutions-von-der-it-due-diligence-bis-zum-standalone-betrieb/
- IT Carve-out Projekt aus der ÖBB:
  https://de.digatus.com/journal/erfolgreiches-it-carve-out-des-logistikunternehmens-bexity/
- IT Carve-out Projekt - Keeeper Tableware:
  https://de.digatus.com/journal/erfolgreicher-it-carve-out-fuer-die-keeeper-tableware-gmbh/
- Software Due Diligence:
  https://de.digatus.com/journal/unsere-kooperation-mit-cape-of-good-code-im-bereich-software-und-technology-due-diligence/

digatus it group AG
Elsenheimerstraße 61, 80687 München
www.digatus.com | Tel.: +49 152 22956669

Ansprechpartner: Christoph Pscherer (christoph.pscherer@digatus.com)

Branche:	Technologie- und Managementberatung
Gründungsjahr:	2007
Mitarbeiterzahl:	>280
Niederlassungen:	Hamburg, Düsseldorf, Wiesbaden, Stuttgart, München Barcelona (Spanien), Detroit (USA), Manila (Phillippinen)

Unternehmensprofil:

INVENSITY ist eine Technologie- und Managementberatung mit internationaler Ausrichtung.
In Deutschland zählen 80% der Technologiekonzerne im DAX-40 zu den Kunden, sowie eine Vielzahl an mittelständischen Technologieführern. Im Kreise der Finanzinvestoren besteht eine Zusammenarbeit mit über 50 Private Equity und Venture Capital Investoren.

INVENSITY erbringt dabei folgende Services auf Käufer- und Verkäuferseiten:

- Commercial Due Diligence
- Technical Due Diligence
- Software / IT Due Diligence
- Operational Due Diligence
- Commercial / Technical Factbook und Vendor DD

Der Fokus liegt dabei auf den folgenden technologiegetriebenen Industrien:

- Automation Technologies/ Robotics
- Electronics/ Semiconductor
- Internet of Things
- Clean Tech
- AI & Data
- Digital/ Online Business

Weitere Informationen finden Sie unter: https://www.invensity.com

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

- Commercial/ Technical Due Diligence bei Erwerb der Nanosurf AG/Schweiz (Messtechnik/Halbleiter) durch Lab14 backed by RSBG SE
- Commercial / Technical Due Diligence bei Erwerb der Essert GmbH (Robotics) durch SHS Capital
- Commercial / Technical Due Diligence bei Erwerb der Variotech GmbH (Automation) durch GIMV
- Technical Due Diligence bei Erwerb the key - academy GmbH (Software/ EducationTech) durch Constellation Capital
- Commercial Factbook für Refinanzierung der Fernao Gruppe (Cyber Security Services) backed by Auctus Capital
- Technical Due Diligence bei Erwerb der Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG (Clean Tech) durch Nord Holding

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

Ansprechpartner:
Matthias Welge, Head of Investor Support, (matthias.welge@invensity.com)
Daniel Meyn, Principal Consultant, (daniel.meyn@invensity.com)

Personalberater/Interim-Manager

Branche:	Personalberatung, insbesondere Vermittlung von Aufsichtsräten/ Beiräten/ Branchenexperten
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	12
Bürostandort:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:
Die Board Xperts GmbH wurde 2006 gegründet. Board Xperts vermittelt Aufsichtsräte, Beiräte sowie Branchenexperten für Unternehmen mit gesetzlicher Aufsichtsratspflicht oder mit freiwilligen Kontroll- und Aufsichtsgremien. Zu unseren Kunden zählen Familienunternehmen aus dem gehobenen Mittelstand, Family Offices, Private Equity-Häuser und deren Portfolio-Unternehmen, andere Finanzinvestoren sowie Corporate Finance-Dienstleister, börsennotierte Unternehmen, Aktiengesellschaften, Genossenschaften und Stiftungen. Über die Muttergesellschaft XELLENTO Executive Search besetzen wir Führungspositionen der ersten und zweiten Ebene in allen Unternehmensarten und Branchen.

Für die Besetzung eines Aufsichtsrats oder Beirats kommen ausschließlich Personen mit entsprechender Qualifikation in Frage. Vorab sollten aus den strategischen Zielen des Unternehmens abgeleitete Anforderungsprofile und eine entsprechende Kompetenzmatrix für den gesamten Aufsichtsrat oder Beirat definiert werden.

Unser Credo: Lieber einen Beirat oder Aufsichtsrat mit wenigen, aber hochqualifizierten Personen besetzen und diese dann auch angemessen bezahlen.

Netzwerk:
Bei Board Xperts deckt ein Netzwerk aus über 3.500 Persönlichkeiten mit Führungserfahrung alle Branchen und Fachressorts ab und bildet den Pool für die Vermittlung hochqualifizierter Aufsichts- und Beiräte. Wir kennen unsere Kandidaten persönlich und pflegen regelmäßigen Kontakt. Wir wissen insbesondere, über welche speziellen Erfahrungen sie verfügen, die sie in einen Aufsichtsrat bzw. Beirat einbringen können. Unsere Mandanten bescheinigen uns immer wieder eine sehr gute Passgenauigkeit bei den von uns vorgeschlagenen Kandidaten.

Vorteile von qualifiziert besetzten Aufsichtsräten bzw. Beiräten:

- Bewerten die Leistung, die Strategie und andere Aspekte des Unternehmens aus neutraler Sicht
- Unterstützen bei der strategischen Planung und Etablierung interner Kontrollsysteme
- Fördern die Entscheidungsfindung insbesondere bei divergierenden Gesellschafterinteressen
- Stellen herausfordernde und kritische Fragen im Sinne des langfristigen Unternehmensinteresses
- Unterstützen bei der Unternehmensnachfolge durch eine unabhängige Sichtweise

Board Xperts GmbH
Bockenheimer Anlage 46, 60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (69) 15 32 20 00-0
Internet: www.board-xperts.com

Ansprechpartner:
Dr. Matthias Kestler, info@board-xperts.com

management angels
Wir beflügeln Organisationen

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 Mitarbeitenden an den Standorten Hamburg, Frankfurt und Zug vertreten. Mit über 2.500 erfolgreich besetzten Mandaten und einem Kern-Pool von 2.500 handverlesenen Interim Managerinnen und 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 Asiens abdecken, ist dieser Zusammenschluss einzigartig positioniert, um Kunden mit internationalen Personalbedarfen kurzfristig zu unterstützen.

Beratungsschwerpunkte:
- Technologieorientierte Unternehmen, insbesondere in den Branchen Industry, Energy, Mobility, Life Science, Consumer Goods & 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: Projektvakanzen, 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 180 Interim Mandate mit einer Laufzeit von 6-12 Monaten besetzt.

Ausgewählte Projekt-Referenzen:
1&1, 50hertz, ALK, Arvato Services, Axel Springer, Beiersdorf, Bertelsmann, BSN, DMG, Deutsche Telekom/T-Com/T-Mobile/T-Online, Dräger, DURA-Automotive, EON, Fresenius, GEA, Germanischer Lloyd, Gira Giersiepen, Heraeus, Hermes, Jungheinrich, 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: Jürgen Leuschel

Kommunikationsberater/PR-Agentur

IWK
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, AlixPartners, Bayern Kapital, BMH, Bregal Unternehmerkapital, Eight Advisory, Equistone Partners Europe, Gimv, Hamilton Lane, Kincentric, sonntag corporate finance, Spencer Stuart, VR Equitypartner, Waterland Private Equity.

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

AC Tischendorf Rechtsanwälte

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	Gegründet 2000 in Frankfurt als Spin-Off von Taylor Wessing. Gründungsmitglied von act legal (Mai 2017 | www.actlegal.com) – internationale Kanzlei mit aktuell 11 unabhängigen Büros in den wesentlichen Wirtschaftszentren Kontinentaleuropas.
Anzahl Partner/Teamgröße:	23 Partner; insgesamt über 30 Anwälte in Deutschland und über 300 Professionals europaweit.
Büros:	Frankfurt/Main, Amsterdam, Bratislava, Bukarest, Budapest, Mailand, Paris, Prag, Sofia, Warschau, Wien.

Unternehmensprofil:

„**act**ing across borders for legal excellence“: Als Full Service-Kanzlei beraten wir in allen wichtigen Bereichen des Wirtschaftsrechts – national und international und das mit dem Leistungsprofil einer internationalen Großkanzlei und den effizienten Strukturen einer Boutique. Zu unseren Mandanten zählen über 1.500 Unternehmen und Unternehmensgruppen, Finanzinvestoren, Kreditinstitute, vermögende Privatpersonen, Gesellschafter und Unternehmensführungen. Wir bieten das gesamte Spektrum der leistungsstarken Unterstützung von Finanzinvestoren, Family Offices und Growth Investors und beraten unsere Mandanten vollumfassend in den Bereichen M&A und Private Equity:

1. **Private Equity/ small & mid-cap:** Seit unserer Kanzleigründung sind wir exzellent in der Private Equity Branche verdrahtet und bieten PEs sowie auch deren Portfoliounternehmen (u.a. auch im Rahmen von Buy and Build Strategien) ein „Rundum-Sorglos-Paket“ an. Wir beraten typische LBO/MBO Transaktionen auf Buyside und Sellside, einschließlich Managementbeteiligungen und Cross-Border-Transaktionen.
2. **Strategic M&A/small & mid-cap:** Wir beraten Strategen bei (oftmals auch grenzüberschreitenden) Unternehmenskäufen und -zusammenschlüssen. Wir begleiten unsere Mandanten (Buyside und Sellside) in allen Phasen einer Transaktion, einschließlich Carve-outs, strategischen Allianzen sowie bei der Beratung im Zusammenhang mit Joint Ventures.
3. **Distressed M&A/ M&A in Sondersituation**: Einer unserer Kernbereiche sind zudem Transaktionen in Sondersituationen, wenn sich z.B. entweder der Mandant oder das Target in einer finanziellen Krise befindet oder bei anderen Formen der „Sondersituationen“ wie z.B. bei internen Streitigkeiten, sowie beim Kauf aus der Insolvenz. Als eine der wenigen Kanzleien in Deutschland bietet wir auch im Rahmen von Sondersituationen ein komplettes “Rundum-Sorglos-Paket”: Distressed M&A Expertise, Bereitstellen eines Chief Restructuring Officer (CRO) sowie Chief Insolvency Officer (CIO), Projektkoordination und Überwachung sowie Treuhand.

Wir sind nicht „nur“ Anwälte, sondern auch immer strategische Sparringspartner mit ausgeprägtem wirtschaftlichem Verständnis – act with us!

act AC Tischendorf Rechtsanwälte
Zeppelinallee 77 • 60487 Frankfurt am Main • T +49 69 24 70 97 0
actlegal.com • actlegal-act.com

Ansprechpartner PE/M&A:
Dr. Sven Tischendorf, MBA • sven.tischendorf@actlegal-act.com
Christoph Otto Breithaupt, M.B.L. (HSG) • christoph.breithaupt@actlegal-act.com
Dr. Fabian Brocke, LL.M. • fabian.brocke@actlegal-act.com

ASTERA
LEGAL

Branche:	Rechtsanwälte
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 Partner; 5 Anwälte
Gründungsjahr:	2023
Standort:	München

Unternehmensprofil:

Seit dem 1. Januar 2023 sind wir mit unserer neuen Boutique-Kanzlei Astera Legal tätig. Astera Legal ist spezialisiert auf Leveraged-Finance-Transaktionen und arbeitet vorwiegend für Fonds, d. h. Private-Equity-Fonds oder Debt-Fonds. Es gibt keinen spezifischen Branchenfokus, aber aufgrund unserer Erfahrung machen regulierte Branchen und Industrien einen großen Teil unseres Geschäfts aus.

Wir sind ein stark transaktionsorientiertes Team. Die Partner und andere Teammitglieder kommen aus internationalen Top-Kanzleien und sind sehr erfahren. Diese Erfahrung in Verbindung mit einem pragmatischen und transaktionsorientierten Ansatz stellen sicher, dass wir unseren Mandanten eine erstklassige und ergebnis-orientierte Rechtsberatung bieten.

Darüber hinaus schätzen die Mandanten das hervorragende Partner-Associate-Verhältnis, welches dazu führt, dass die Partner in alle Mandate voll eingebunden sind.

Durch unser exzellentes und internationales Netzwerk konnten wir herausragende Transaktionen begleiten und unseren Marktanteil weiter ausbauen. Der Start unter neuer Flagge hat gezeigt, worauf es ankommt, um in diesem Markt erfolgreich zu sein - nämlich Qualität und Vertrauen, diese stehen bei uns an erster Selle.

Astera Legal ist bereits jetzt eines der größten auf Akquisitionsfinanzierung fokussierten Finance Teams im Deutschen Markt. Mit unserem konsequenten Ansatz, unseren Mandanten eine exzellente Beratung zu bieten, zählen wir uns auch inhaltlich zu den Besten im Markt.

Astera Legal
Theatinerstraße 11 (FÜNF HÖFE)
80333 München
Tel: +49 89 2500 378 0

https://www.astera-legal.com

Partner: Dr. Bernd Egbers, Isabell Hitzer

B · L · L

Braun · Leberfinger · Ludwig · Unger

Steuerberater Rechtsanwalt Wirtschaftsprüfer PartGmbB

Branche:	Steuerberater, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer
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 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, Ankaufsbewertung nach KAGB
(2) Family Office: Steuerberatung von (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund
(3) Steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene: persönliche Begleitung in steuerlichen Themenbereichen, Begleitung steuerlicher Außenprüfung
(4) Rechtsberatung: umfassende Beratung in Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, darunter M&A, Erb- und Familienrecht, Immobilien/Grundvermögen sowie Stiftungen

Referenzmandate:

- Zahlreiche nationale und internationale Private Equity-Sponsoren und -Strukturen
- Zahlreiche nationale und internationale Venture Capital-Sponsoren und -Strukturen

BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger PartGmbB
Richard-Strauss-Str. 24, 81677 München
Tel: +49 89 41 11 24-200
Fax: +49 89 41 11 24-222
E-Mail: info@bllmuc.de
Internet: http://www.bllmuc.de

Management/Partner:
Dr. Joseph Braun - Prof. Dr. Stefan Leberfinger - Dr. Christoph Ludwig - Thomas Unger

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Branche:	Audit, Tax, Advisory, IT
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	13 Managing Partner / 99 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • DÜSSELDORF • BERLIN

Unternehmensprofil:
Crowe BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 3 Standorten in Deutschland. Rund 100 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 Mitglied von Crowe Global.

Crowe Global ist ein weltweit agierendes Netzwerk von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern mit über 200 Mitgliedsfirmen und über 40.000 Mitarbeitern in 150 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 220, davon mehr als 180 Professionals, davon mehr als 80 Berufsträger (u.a. 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 55 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, Thomas Göttler, Robert Hörtnagl, Sandra Inioutis, Alexander Krüger, Kai Peter Künkele, Sabine Lentz, Dr. Lars Lüdemann, Lorenz Neu, Dr. Karl Petersen, Stefan Prechtl, Philipp Rinke, Reinhard Schmid, Jürgen Schmidt, Dr. Michael H. Thiel, Markus Wittmann, Dr. Hannes Zieglmaier, Prof. Dr. Christian Zwirner

Branche:	Rechtsanwälte
Standorte:	In Deutschland 14 Standorte, weltweit über 150 Standorte in über 90 Ländern
Teamgröße:	In Deutschland über 240 Rechtsanwälte, weltweit über 2.400 sowie weitere 1.000 Legal Professionals

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 mehr als 90 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 14 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.

Die EY Law Private Equity Praxis wurde wiederholt von Juve im Bereich „Private Equity Transaktionen (Mid-Cap)“ ausgezeichnet und von Juve für die Kanzlei des Jahres 2023 im Bereich Private Equity & Venture Capital nominiert (die Entscheidung steht noch aus). Sie wurde außerdem bei IFLR 1000 wiederholt als Top 30 Kanzlei für Private Equity in Deutschland geführt und wird laufend im WirtschaftWoche Ranking als „Top Kanzlei“ für M&A 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://eylaw.de

Kontakt Private Equity
Dr. Jan Philipp Feigen; Partner
Tel.: +49 40 36132 22720; E-Mail: jan.feigen@de.ey.com

Branche:	Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen, Steuerberatung, Unternehmensberatung und Strategy and Transactions
Gründungsjahr:	1919
Mitarbeiter:	12.000 Mitarbeiter in Deutschland und 300.000 weltweit
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Essen, Eschborn, Freiburg, Hamburg, Hannover, Heilbronn, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Ravensburg, Saarbrücken, 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 prüfungsnahe 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 1.400 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, Financia, Supply Chain & Operations, Technology Risk
- Technology Consulting: Cybersecurity, Data & Analytics, Digital & Emerging Technologies, Technology Solutions Delivery, Technology Transformation

Ernst & Young GmbH
Mergenthalerallee 3-5, 65760 Eschborn
Vanessa Lautenschläger, PE Market Segment Activation Manager EUW
Tel: +49 160 939 25385, E-Mail: vanessa.lautenschlaeger@de.ey.com
Internet: www.ey.com

Ansprechpartner Private Equity: *Sandra Krusch* Market Segment Leader PE EUW & *Cord Stümke* PE SaT

GreenGate Partners

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2022
Anzahl Rechtsanwälte:	9 Partner, 7 Associates
Büros:	Berlin, Hamburg, München

Unternehmensprofil:
GreenGate Partners ist eine Technologie-Kanzlei mit hoher Branchenkenntnis und tiefem Verständnis unternehmerischer Prozesse. In 2022 von einem eingespielten Team an Partnerinnen und Partnern gegründet, vereinen wir insgesamt 154 Jahre an Erfahrung in der juristischen Beratung.

Wir wollen Fortschritt ermöglichen, den rechtlichen Boden für Innovation bereiten. Als Unterstützer unserer Mandanten beraten wir auf Augenhöhe, in Ihrer Sprache, passgenau und individuell. Immer mit einem Blick für die wirtschaftliche Relevanz jeder Maßnahme. Wir begleiten (internationale) PE- und VC-Fonds, strategische Investoren und Business Angel ebenso wie Gründer, Start-ups oder Manager.

Zu unseren Beratungsschwerpunkten zählen:

Mergers & Acquisitions / Private Equity
Wir stehen für Erfahrung, umfassendes wirtschaftliches Verständnis und die Implementierung pragmatischer und sachgerechter Lösungen. Mandanten schätzen unsere Verhandlungs- und Durchsetzungsstärke, Kompetenz in Transaktionsstrukturierung und herausragendem Projektmanagement.

Venture Capital
Wir stehen für marktführende Venture Capital-Beratung in Deutschland und bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Unsere rechtliche Beratung rund um Venture Capital-Transaktionen ist umfassend und beinhaltet insbesondere Finanzierungsrunden, Exit-Transaktionen, rechtliche Due Diligence sowie (auch virtuelle) Beteiligungs- bzw. Incentive-Programme.

Die Einbindung unserer Experten aus Arbeitsrecht, IT-Recht, IP, Datenschutz und Gesellschaftsrecht bietet einen echten Mehrwert für unsere Mandanten.

Ausgewählte Referenzen:

- Qdrant Solutions GmbH | Beratung bei mehrfach überzeichneter Seed-Runde
- UVC Partners | Diverse Finanzierungsrunden, u.a. Predium Technology GmbH und Prisma AI GmbH
- Stride.VC LLP | Beratung bei diversen Finanzierungen (Convertible Loans/Equity), u.a. bei Home HT GmbH mit Co-Beratung von 20VC
- High-Tech Gründerfonds | Diverse Finanzierungsrunden
- Cybus GmbH bei Finanzierungsrunde mit u.a. TeamViewer

Weitere auf Anfrage.

GreenGate Partners Rechtsanwaltsgesellschaft mbH | https://www.greengate.legal

Ansprechpartner
Dr. Tobias Schönhaar, LL.M., tobias.schoenhaar@greengate.legal
Marc René Spitz, LL.M., rene.spitz@greengate.legal
Dr. Nikolaus Uhl, LL.M., nikolaus.uhl@greengate.legal

BERLIN
Friedrichstraße 186
10117 Berlin

HAMBURG
Willy-Brandt-Straße 23
20457 Hamburg

MÜNCHEN
Sandstraße 26
80335 München

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 Unternehmsverkäufe rechtlich, steuerlich und als Unternehmensbewerter.

Ausgewählte Beispiele unserer Beratung:

- 2022: Begleitung der Gesellschafter der InMediasP bei dem Verkauf der Geschäftsanteile an die QuinScape Group.
- 2020: Begleitung der Gesellschafter der Ruwisch & Kollegen bei dem Verkauf der Geschäftsanteile und eines Patentportfolios an Analog Devices
- 2020: Beratung der Gesellschafter der BioteCon Diagnostics beim Verkauf ihrer Geschäftsanteile an die BioChek International Holding B.V.
- 2020: Begleitung der Gesellschafter der pro!vision GmbH bei der Veräußerung ihrer Geschäftsanteile an diva-e
- 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.

Weitere betreute Transaktionen sind unter www.hoffmann-law.de aufgeführt.

Hoffmann Rechtsanwalt & Steuerberater
Markgrafenstraße 25, 13465 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

I ADVISE
INDEPENDENT ADVISORY SERVICES

Branche:	M&A-Beratung/Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	25
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 seniore 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, Durchführung des Verkaufsprozesses) 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

LUTZ | ABEL

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1994 (München)
Anzahl Rechtsanwälte:	rund 100
Teamgröße in Deutschland:	8 Partner, 1 Senior Associate, 1 Associate
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, Restrukturierung/ Insolvenzrecht 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 KI, Big Data, Life Science, Deep Tech und Mobility. 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 HV Capital, RTP Global und Notion Capital bei einer Vielzahl von Investments
- BayBG und Bayern Kapital laufend bei Finanzierungsrunden und Exits
- BonVenture bei Finanzierungsrunden und Exits
- eCAPITAL, Deep Tech & Climate Fonds und Caesar Ventures bei Finanzierungsrunden
- Umfassende Beratung von Clark, holidu, nyris, One Data, Neura Robotics

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 6996-0

Stuttgart | Björn Weidehaas, weidehaas@lutzabel.com
Theodor-Heuss-Straße 9, 70174 Stuttgart, Tel.: +49 (0)711 252 890-7886

Berlin | Dr. Marco Eickmann LL.M., eickmann@lutzabel.com
Markgrafenstraße 36, 10117 Berlin, Tel. +49 (0)30 206 443-0

www.lutzabel.com

MAYER | BROWN

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	Das ursprüngliche Büro, welches später zu „Mayer Brown" wurde, wurde 1881 in Chicago eröffnet; seit 2001 in Deutschland; seit 2002 unter Mayer Brown Rowe & Maw LLP, als Mayer, Brown & Platt und Rowe & Maw (UK) fusioniert sind, seit 2007 Mayer Brown LLP.
Anzahl Partner/Teamgröße:	25 Partner; insgesamt über 80 Anwälte in Deutschland
Büros:	Brasilia (Tauil & Chequer), Brüssel, Charlotte, Chicago, Dubai, Düsseldorf, Frankfurt, Hanoi, Ho-Chi-Minh-Stadt, Hongkong, Houston, London, Los Angeles, Mexico City, New York, Palo Alto, Paris, Peking, Rio de Janeiro (T&C), Salt Lake City, San Francisco, São Paulo (T&C), Shanghai, Singapur, Tokio, Vitória (T&C), Washington, DC.

Unternehmensprofil:

Mit mehr als 1.800 Anwälten an weltweit 27 Standorten in Nord- und Südamerika, Europa, Asien und dem Nahen Osten gehört Mayer Brown LLP zu den führenden internationalen Wirtschaftssozietäten. Zu unseren Mandanten zählen nationale und internationale Banken, Fonds und Finanzdienstleister sowie große und mittelständische Industrieunternehmen.

Mayer Brown ist auf vier Kontinenten vertreten und weltweit die einzige voll integrierte Anwaltskanzlei mit jeweils rund 200 Anwälten in den drei größten Finanzplätzen der Welt – New York, London und Hongkong –, den Hauptzentren der Weltwirtschaft.

Unsere Beratung umfasst alle Bereiche des Wirtschaftsrechts – ob in nationalen, grenzüberschreitenden oder internationalen Fragen. Wir haben umfangreiche Erfahrung bei komplexen Transaktionen und Rechtsstreitigkeiten in allen Branchen, insbesondere in der globalen Finanzdienstleistungsbranche.

In den deutschen Büros Frankfurt am Main und Düsseldorf beraten über 80 Anwälte deutsche und internationale Mandanten in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Unsere deutsche Praxis wird regelmäßig in den führenden Rechtshandbüchern JUVE, Legal 500, Chambers & Partners und IFLR 1000 empfohlen. In Europa sind wir darüber hinaus in Brüssel, London und Paris vertreten.

Unsere Mandanten schätzen unsere Anwälte als strategische Partner mit ausgeprägtem wirtschaftlichen Verständnis und für ihre herausragende Beratung ganz im Interesse der Mandanten. Mayer Brown ist eine der wenigen sogenannten „fully integrated law firms". Wir bieten weltweit die gleichen Standards an Qualität und technischer Ausstattung, so dass eine reibungslose Zusammenarbeit gewährleistet ist. Durch unsere „One Firm"-Kultur – nahtlos integriert über alle Rechtsbereiche und Regionen hinweg – stellen wir sicher, dass unsere Mandanten weltweit von unserem gesamten Wissen und unserer gesamten Erfahrung profitieren.

Mayer Brown LLP
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37 (Tower 185) | 60327 Frankfurt am Main | Deutschland
Tel: +49 69 7941 0 | Fax: +49 69 7941 100
Königsallee 61 | 40215 Düsseldorf | Deutschland
Tel: +49 211 86224 0 | Fax: +49 211 86224 100
www.mayerbrown.com

Managing Partner Deutschland: Dr. Guido Zeppenfeld

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.
Teamgröße:	64 Partner, 14 Counsel, 3 Of Counsel, +80 Associates

Unternehmensprofil:
McDermott Will & Emery ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.400 Rechtsanwälten und mehr als 20 Standorten*. In Deutschland ist die Kanzlei mit Büros in München, Frankfurt a. M., Düsseldorf und Köln vertreten.
Unsere Kanzlei steht für ein uneingeschränktes Commitment zu juristischer Exzellenz und erstklassigem Service. Wir leben eine innovative Kanzleikultur, die es ermöglicht, in starken und effizienten Teams für unsere Mandantinnen und Mandanten herausragende Erfolge in juristischer und wirtschaftlicher Hinsicht zu erzielen. Für uns stehen nicht allein die rechtlichen Herausforderungen im Vordergrund, sondern vor allem deren wirtschaftliche, pragmatische und kreative Lösung. Wir identifizieren uns mit den Zielen unserer Mandantinnen und Mandanten und legen Wert auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.
McDermott Will & Emery bietet ein großes internationales Netzwerk, das weltweit eine effiziente Beratung aus einer Hand sicherstellt. Dabei arbeiten wir sowohl mit unseren eigenen Büros als auch seit vielen Jahren Hand in Hand mit Kolleginnen und Kollegen renommierter befreundeter Kanzleien im Ausland zusammen. Zu unseren Mandaten zählen insbesondere die Beratung von Private Equity-Fonds, mittelständische Unternehmen (Private Clients und Family Offices), institutionelle Investoren, Banken und Sparkassen ebenso wie DAX 40-, Fortune 500- und FTSE250-Unternehmen.

Beratungsspektrum:
Unsere in Deutschland zugelassenen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte beraten in Deutschland, Europa und weltweit. Das Team besteht aus anerkannten Expertinnen und Experten in ihrem Fachgebiet. Wir arbeiten eng mit unseren Teams in den USA und Asien und insbesondere mit unseren Kolleginnen und 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 Rechtsberatungen mit besonderem Fokus auf Mid-Cap-Transaktionen. Unsere Transaktionspraxis umfasst Venture Capital, Buy-Outs, Leverage Finance, Mergers & Acquisitions und IPOs. Mit vielen unserer Mandantinnen und Mandanten arbeiten wir seit Jahren erfolgreich zusammen. Das Ergebnis dieser vertrauensvollen Beziehungen ist ein tiefes Verständnis für zahlreiche Branchen und die spezifischen wirtschaftlichen und rechtlichen Anforderungen.

* Weltweite Standorte: Atlanta, Austin, 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, Singapur, 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, Erftstr. 15, 50672 Köln, T: +49 221 45549 800, F: +49 221 98257 902
Internet: https://www.mwe.com

Leiter der Büros:
Dr. Jens Ortmanns (Düsseldorf/Köln), Frank Müller (Frankfurt), Dr. Carsten Böhm (München)

Momentum

Branche:	Rechtsanwälte und Steuerberater
Gründungsjahr:	2022
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 Partner, 2 Senior Associates, 1 Associate, 1 Transaction Lawyer
Niederlassungen:	München und Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Momentum ist eine transaktionsorientierte Anwaltskanzlei mit Sitz in München und Frankfurt am Main. Die Kanzlei ist auf Transaktionen im Bereich von M&A, Private Equity & Venture Capital spezialisiert und deckt dabei auch den Bereich Management-/Mitarbeiterbeteiligungen und Nachfolgeberatungen ab. Die Beratung in diesen Bereichen wird durch entsprechende steuerrechtliche Kompetenz abgerundet.

Momentum wurde im Jahr 2022 in München von erfahrenen Transaktionsanwälten gegründet, um auf hohem Niveau, v.a. Transaktionen im Small und Mid Cap in effizienter Weise zu beraten. Im Jahr 2023 wurde ein zweiter Standort in Frankfurt am Main eröffnet. Momentum berät auf allen Seiten mit hohem Erfahrungsschatz und Pragmatismus. Momentum zählt daher sowohl Unternehmer als auch Unternehmen, Family Offices und Private Equity/Venture Capital Fonds zu seinen Mandanten.

Die Deals von Momentum zeichnen sich oft durch cross-border Sachverhalte aus, die Momentum unter Einbindung von bewährten ausländischen Partnerkanzleien berät.

Referenz Transaktionen (Auswahl – ab 1. Januar 2022):

- Beratung der Gesellschafter der Ovofit-Gruppe bei dem Verkauf an Eureden (Frankreich)
- Beratung des VC-Fonds Hi Inov im Rahmen des Investments in Kenjo (All-in-One HR-Software), sowie im Rahmen des Investments in awork (Workflow-Management-Software)
- Beratung der Gesellschafter der Lab Concept (Laboratory-Infrastructure) bei der Übernahme durch die Köttermann Gruppe (BHM Gruppe)
- Beratung eines internationalen Investorenkonsortiums im Rahmen des Series B Investments in Kraftblock (Wärmespeicher)
- Beratung der BayBG bei verschiedenen Projekten, u.a. bei einem Beteiligungserwerb an der Greenwood Group (Vermietung von Film- und Event-Equipment)
- Beratung von Unigestion bei der Übernahme der Springer Fachmedien München (Business für Mobilitätsbildung und -training der Springer Nature) die zur Gründung der TECVIA Gruppe führt
- Beratung von „Miss Sophie“ Gründerin Sophie Kühn bei der Übernahme durch die Wilde Group (Alessandro, LCN Nails)
- Beratung der Sonnenwelt GmbH (PV-Anlagen und Speichertechnologie) und Xando LLC (Florida) sowie deren Altgesellschafter bei der Growth Financing Round durch Crosslantic Growth Capital
- Beratung des Fonds Seventure Parters bei dem Investment in FLEXVELOP (B2B-Fintech)
- Beratung bei der Gründung der combine Transaction, sowie bei dem Leveraged Management Buy-Out der combine Consulting
- Beratung der Gesellschafter der RRS und THG (Rohrreinigung) bei dem Verkauf an die Fink Gebäudetechnik (Köberl Gruppe, GIMV Portfolio)
- Beratung von BE Beteiligungen Fonds und Thomas Krug bei dem Verkauf der LANSOL Datacenter GmbH (Cloud-Lösungen und Hosting) an myLoc managed IT AG (WIIT Group Milano, listed)

Momentum Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB Gold Wied Heilmeier Weber

Standort München
Maximiliansplatz 19
80333 München

Tel.: +49 89 30 90 69 70

Standort Frankfurt am Main
Eschersheimer Landstraße 14
60322 Frankfurt am Main

Tel.: +49 69 247 562 853

E-Mail: info@momentum-partner.de
Web: https://www.momentum-partner.de

Branche:	Wirtschaftsprüfung | Steuer-, Transaktions- und Rechtsberatung | Risiko- und Sanierungsmanagement
Gründungsjahr:	1964 (Vorgängergesellschaften)
Mitarbeiter:	mehr als 120 Berufsträger, davon über 30 Partner
Niederlassungen:	11 Büros bundesweit: Berlin, Chemnitz, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Halle/Leipzig, Koblenz (inkl. Nebenstelle Zell), Köln, Mannheim, München

Unternehmensprofil:

Die Nexia GmbH gehört zu den großen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland, unabhängig und partnergeführt. Mehr als 450 Mitarbeiter, darunter über 120 Berufsträger, stehen unseren Mandanten an elf Standorten zur Verfügung. Wir sind Teil des internationalen Nexia-Netzwerkes, das mit mehr als 250 Mitgliedsfirmen in über 120 Ländern eines der führenden Netzwerke unabhängiger Prüfungs- und Beratungsgesellschaften ist.

Services

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

1. Transaktionsberatung inklusive Unternehmensbewertung
2. Financial & Tax Due Diligence
3. Unterstützung in Fragen des Unternehmenskauf- bzw. verkaufvertrages
4. Steuerliche Strukturierung der Transaktion
5. Prüfung von Closing Accounts
6. 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 (Fact Book bzw. Vendor Due Diligence) sowie bei der Unternehmensbewertung.

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

Nexia GmbH
Executive Office
Georg-Glock-Straße 4, 40474 Düsseldorf
T: +49 211 171700 | E: info@nexia.de | W: www.nexia.de

Leiter Transaction Services:
Volkmar Berner, E: volkmar.berner@nexia.de
Marcus Jüngling, E: marcus.juengling@nexia.de

Oppenhoff

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 2008
Teamgröße in Deutschland: mehr als 100 Anwältinnen und Anwälte
Büros: Frankfurt am Main, Hamburg, Köln

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 zählen zu den führenden Experten in ihren Rechtsgebieten und Industriesektoren. Sie kennen den Markt und die maßgeblichen Akteure. Unser Anspruch: Mit einer persönlichen und umfassenden Beratung schaffen wir wirtschaftlichen Mehrwert und die bestmöglichen Lösungen für unsere Mandanten.

Als Kanzlei mit traditionell starkem Fokus im Bereich Corporate/M&A beraten wir zu Private Equity-Transaktionen auf Seiten von Finanzinvestoren, beteiligungsinteressierten Managern sowie von Unternehmen und Unternehmern in Veräußerungssituationen mit Beteiligung von Private Equity-Investoren. Unser Beratungsangebot deckt die steuer- und gesellschaftsrechtliche Transaktionsstrukturierung, Managementbeteiligung sowie die Begleitung der Akquisitionsfinanzierung mit ab. Das den Bereich Private Equity betreuende Team setzt sich aus erfahrenen Transaktionsanwälten zusammen, die vor ihrem Einstieg bei Oppenhoff 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. eine marktführende stand-alone Praxis bei der Beratung von Anbietern von Versicherungslösungen für Transaktionsrisiken, Kartellrecht, Außenwirtschaftsrecht und Compliance ermöglichen eine vollumfängliche Transaktionsberatung aus einer Hand. Aufgrund der breiten Aufstellung der Kanzlei und einem erfahrenen Steuerteam sind wir in der Lage, effizient arbeitende Deal-Teams flexibel zusammenzustellen – je nach den Bedürfnissen der konkreten Transaktion.

Referenztransaktionen:

- Audax / Linden backed StatLab: Add-on von Waldemar Knittel Glasverarbeitung (2023)
- Family Trust: Beteiligung an Hyla Germany (2023) und Erwerb der novia-Gruppe (2022)
- Familiengesellschafter von Galileo Food: Veräußerung an Oetker (2023)
- Audax backed DISA: Add-on von Signum Consulting (2023)
- Gesellschafter der Hermann Maschinenbautechnologie: Beteiligung durch VORSPRUNG (2023)
- MRH Trowe: Einstieg von TA Associates als weiterem Finanzinvestor und Finanzierung durch Bain Capital Credit sowie Macquarie Capital Private Credit (2023) und Add-on von Lurse AG (2023)
- MAI Group: Kauf der xpose360 (2023)
- CORESIS Gruppe: Erwerb durch aam2core (2022)
- Storskogen: Erwerb von Christ & Wirth (2022) sowie Add-on von Möller Klima-Kälte GmbH (2023) und Hans Kämmerer (2021)
- tesa SE: Verkauf der tesa Labtec GmbH an Burgundy Ventures (Adhex Pharma) (2022)
- MVZ Nephrologicum Westfalen: Verkauf an Adiuva-Fonds (2022)
- Sunovis-Gruppe: Veräußerung an Brookfield (2022)
- MRH Trowe: Wachstumspartnerschaft mit AnaCap (2021) und Finanzierung durch Bain Capital Credit (2021)

Oppenhoff & Partner Rechtanwälte Steuerberater mbB
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
Konrad-Adenauer-Ufer 23, 50668 Köln, Tel.: +49 (0)221 2091 0

Kontakt Private Equity: Dr. Gabriele Fontane, Dr. Markus Rasner, Till Liebau, Dr. Wolfgang Kotzur

Pape & Co.

Branche:	Steuerberater, Wirtschaftprüfer
Gründungsjahr:	1975
Anzahl Partner/Teamgröße:	10/120
Niederlassungen:	München, Siegsdorf

Unternehmensprofil:

Wir, Pape & Co., sind Steuerberater und Wirtschaftsprüfer für anspruchsvolle Unternehmen und unternehmerisch geführte Vermögen, national wie international, mit Sitz in München und Siegsdorf.

CREATING RELEVANCE
Von Mensch zu Mensch, was unternehmerisch zählt.

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.

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.

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
Richard-Strauss-Straße 82/C, D - 81679 München | Ruhpoldingerstr. 7, D - 83313 Siegsdorf
Tel: +49 (0)89-48955-0, Fax: +49 (0)89-48955-123
Web: www.pape-co.de // E-Mail: office@pape-co.de

Management/Partner:
Andrea Esslinger; Daniela Kemmer; Andreas Klier; Christian Neumair; Arthur Pape; Michaela Pape; Matthias Sappl; Sabine Stader; Markus Uzicanin; Silvia Witt

POELLATH

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1997
Anzahl Partner/Teamgröße: 37 Partner, mehr als 180 Rechtsanwälte/Steuerberater
Managing Partners: Dr. Eva Nase, Peter F. Peschke, Dr. Matthias Durst

POELLATH ist eine international tätige Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit über 180 Experten in Berlin, Frankfurt und München.
Wir stehen für marktführende High-End Beratung bei Transaktionen und Asset Management. Hier bieten wir 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 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, Sekundär-transaktionen, 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
ber@pplaw.com

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

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

Branche: Rechtsanwälte / Steuerberater / Notare
Gründungsjahr: 1949
Teamgröße: 120+ Rechtsanwälte
Standorte: Berlin · Frankfurt/Main · Hamburg · München

Unternehmensprofil

SKW Schwarz ist eine unabhängige Kanzlei mit über 120 Anwältinnen und Anwälten, vier Standorten und einem gemeinsamen Anspruch: Wir denken weiter. In einer Welt, in der alles in Bewegung ist, braucht es eine Rechtsberatung, die Veränderung als Chance erkennt. Die da weitermacht, wo andere aufhören. Die sich komplexen Themen ebenso leidenschaftlich widmet wie neuen Technologien, neuen Märkten und neuen Herausforderungen.

Als Full-Service-Kanzlei und Mitglied von TerraLex sind wir global vernetzt und beraten in allen relevanten Gebieten des Wirtschaftsrechts. Auch in einem Bereich, der für Unternehmen besonders wichtig ist: der Zukunft. Deshalb arbeiten wir schon heute in den wesentlichen Rechtsbereichen von morgen. Digitaler Wandel, disruptive Technologien und innovative Geschäftsmodelle verändern alles. Die juristischen Fragen, die hier täglich neu entstehen, sind unsere Leidenschaft.

Leistungsspektrum

SKW Schwarz berät Unternehmen, Private Equity Gesellschaften, Investoren, Family Offices und Start-ups in allen rechtlichen und steurlichen 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.böttger@skwschwarz.de
- Dr. Stephan Morsch s.morsch@skwschwarz.de
- Dr. Matthias Nordmann m.nordmann@skwschwarz.de

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2007
Teamgröße:	7 Partner, 5 Associates
Internationale Präsenz:	Exklusive deutsche Partnerkanzlei der Grimaldi Alliance und Gründungsmitglied von Mackrell International

Unternehmensprofil

SLB LAW bietet Mandanten eine Full-Service-Beratung im Wirtschaftsrecht. Neben der ausgewiesenen Expertise im Bereich M&A ist die Kanzlei für ihre Beratung im Handels- und Gesellschaftsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht sowie im Arbeitsrecht bekannt.

Unsere Kanzlei zeichnet sich insbesondere durch ihre internationale Erfahrung aus. Als Gründungsmitglied von Mackrell International (170 Büros, 60 Länder, 4.500 Anwälte) pflegen wir intensive Verbindungen zu Partnerkanzleien auf der ganzen Welt. Dies versetzt uns regelmäßig in die Lage, Transaktionen und andere Mandate in international aufgestellten Teams aus Experten unterschiedlicher Jurisdiktionen zu bearbeiten.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt außerdem auf Cross-Border-Transaktionen zwischen Deutschland und Italien, dem sich das etablierte Italian Desk im Kern widmet. SLB LAW ist exklusive deutsche Partnerkanzlei der Grimaldi Alliance (mit 9 Büros in Italien sowie in 44 weiteren Ländern).

Das bieten wir unseren Mandanten

Wir beraten Unternehmen und Unternehmer, Banken, Private Equity Fonds, Family Offices, Start-ups und Investoren umfassend und agieren häufig als deren ausgelagerte Rechtsabteilung. Ausgewählte Beratungs-schwerpunkte sind außerdem

- Vorbereitung und Durchführung von Unternehmenskäufen und -verkäufen
- Private Equity, Venture Capital
- MBOs
- Distressed M&A mit besonderem Schwerpunkt auf die arbeitsrechtlichen Komponenten
- Suche nach neuen Anteilseignern
- Immobilientransaktionen
- Gesellschaftsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht

SLB Rechtsanwaltsgesellschaft mbH | www.slb-law.de

Leopoldstraße 175, 80804 München, Tel.: +49 (0)89 51 24 27-0

Ansprechpartner

Dr. Christian B.A. Straßberger | M&A, Immobilientransaktionen| strassberger@slb-law.de

Sandra Bendler-Pepy | Leiterin Italian Desk, M&A, PE-Transaktionen | bendler@slb-law.de

Dr. Oliver Baumann | Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht, Distressed M&A | baumann@slb-law.de

Dr. Louis Rönsberg | Bank- & Kapitalmarktrecht, Handels- & Gesellschaftsrecht | roensberg@slb-law.de

TCI
RECHTSANWÄLTE

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Rechtsanwält:innen:	17
Büros:	Mainz, Berlin, München

Kanzleiprofil:

TCI Rechtsanwälte ist eine international mehrfach ausgezeichnete, auf die Beratung im IT-, Technologie- und Medienrecht spezialisierte Kanzlei. Unsere nationalen und internationalen Mandanten vertrauen unserem Team aus Experten für die Bereiche IT-, Cybersicherheits-, IP-, Telekommunikations-, Datenschutz- sowie Arbeitsrecht und M&A. Als spezialisierte Boutique stehen wir unseren Mandanten mit erfahrenen, schlagkräftigen und schnell verfügbaren Teams zur Seite und bieten dabei eine vernünftige Kostenstruktur. Bei Bedarf unterstützen wir auch Kanzleien, welche die von uns abgedeckten Rechtsgebiete im Rahmen einer Transaktion nicht oder nicht umfassend bearbeiten können. Für unsere Mandanten arbeiten wir bei Transaktionen auch mit anderen Kanzleien und inbesondere mit spezialisierten Partnern aus unserem Netzwerk zusammen.

Speziell in der Transaktionsberatung kommt unseren Mandanten unsere tiefgehende Branchenkenntnis und das hohe technische Verständnis unserer Anwältinnen und Anwälte zugute. Wir kennen IT und Software und die Anforderungen an moderne und zukunftsfähige Geschäftsmodelle in diesen Bereichen. Auch für die Prüfung auf die Erfüllung datenschutzrechtlicher Anforderungen verfügen wir über ausgewiesene Expertise, da ein Teil unsere Anwälte auch als externe Datenschutzbeauftragte für national und international tätige Unternehmen bestellt ist. Wir unterstützen insbesondere in den Bereichen IT und IP Due Diligence und zu Open Source Compliance neben unseren Mandanten auch anderen Kanzleien als verlängerte Werkbank im Transaktionsprozess.

Zu unseren Mandanten zählen Fonds, nationale und internationale Investoren, nationale und internationale Unternehmen sowie Start-Ups. Wir verfügen über spezifische Branchenerfahrung, insbesondere in den Bereichen Hard- und Software, Cloud-Services, Telekommunikation, Media, Life Science, KI, Mobility und E-Commerce. Wir unterstützen bei der Vorbereitung und Durchführung von M&A-Transaktionen auf Käufer- und Verkäufer-Seite.

Ausgewählte Referenzen der letzten Jahre:

- Aareon Gruppe bei einer Vielzahl von Transaktionen
- CompuGroup Medical bei Transaktionen und Kooperationen
- Nimbus Beteiligungsgesellschaft bei Investments

TCI Rechtsanwälte

Mainz | Isaac-Fulda-Allee 5, 55124 Mainz, mainz@tcilaw.de, Tel.: +49 (0) 6131 / 302 90 46-0

Berlin | Fasanenstraße 61, 10719 Berlin, berlin@tcilaw.de, Tel.: +49 (0) 30 / 20 05 42-0

München | Martiusstraße 5, 80802 München, muenchen@tcilaw.de, Tel.: +49 (0) 89 / 38 36 788-0

www.tcilaw.de

UHY Deutschland AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Branche:	Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	250
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Köln, München

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 Mitglied von UHY, einem weltweiten Verbund von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften mit über 9.500 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, 10969 Berlin
Tel: +49 30-226593-0 Fax: +49 30-22679050
Internet: www.uhy-deutschland.de E-Mail: berlin@uhy-deutschland.de

Management/Partner:
Torsten Jasper, Henning Kuhlmann, Sten Kunzmann, Stephanie Mannsky, Dr. Ulla Peters, Thilo Rath, 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:	9 Partner, insgesamt ca. 60 Anwälte in den deutschen Büros
Niederlassungen:	Boston, Brüssel, 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. 1.100 Anwälten an 16 Standorten weltweit Beratungsleistungen aus einer Hand für Mandanten aus nahezu allen Branchen.

Dem Beratungsbedarf global agierender Unternehmen in Deutschland entsprechend, gründete Weil im Jahr 2000 ihr erstes Büro in Frankfurt. Mit der Eröffnung eines zweiten Standorts in München im Februar 2004 setzte die Kanzlei den Expansionskurs fort. Die beiden deutschen Standorte haben in kurzer Zeit eine führende Marktposition insbesondere in den Bereichen Private Equity, M&A und Restructuring/Distressed M&A aufgebaut.

Das breite Tätigkeitsspektrum im Bereich Private Equity umfasst u.a. traditionelle und Distressed Private Equity-Transaktionen, Secondary Buy-Outs sowie den Verkauf von Portfoliogesellschaften. Die Kanzlei berät auch Finanzinvestoren im Rahmen der Restrukturierung von Portfoliogesellschaften. Die M&A-Praxis der deutschen Büros begleitet sowohl traditionelle als auch Distressed M&A-Transaktionen mit einer grenzüberschreitenden Komponente. Ergänzend werden Beratungsleistungen in den Bereichen Akquisitionsfinanzierung, steuerliche Strukturierung, Fusionskontrolle und Refinanzierung angeboten.

Referenztransaktionen:

- Beratung Lone Star bei der Veräußerung der MBCC-Gruppe an Sika
- Beratung Elevion Group beim Erwerb der SERCOO Group GmbH und zugehöriger Tochtergesellschaften von Deutsche Private Equity
- Beratung Dstny Group beim Erwerb von easybell GmbH und deren Tochtergesellschaften
- Beratung Elevate Brands beim Erwerb durch SellerX
- Beratung Parts Town (Portfoliogesellschaft von Berkshire Partners) bei Erwerb der REPA-Gruppe
- Beratung TCV bei Investments in Celonis SE, Flix SE, Mambu GmbH und Spryker Systems GmbH
- Beratung Arrowhead Engineered Products, Inc. (Portfoliogesellschaft von Genstar Capital) bei Erwerb von Bihr NV
- Beratung TES bei Errichtung einer strategischen Partnerschaft mit OGE zur Entwicklung von CO2-Infrastruktur
- Beratung INVEN Capital bei Investments in Forto GmbH, Zolar GmbH, Sunfire GmbH und tado GmbH
- Beratung DIC Asset AG bei Erwerb einer 60%igen Mehrheitsbeteiligung an der VIB Vermögen AG
- Beratung Advent International bei Erwerb einer Beteiligung an Aareon AG von Aareal Bank AG
- Beratung KKR bei Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an heidelpay (jetzt Unzer) von AnaCap

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: https://www.weil.com

Co-Managing Partner: Prof. Dr. Gerhard Schmidt, Britta Grauke