

EQUITY GUIDE 2026

Private Equity

Mergers & Acquisitions

Venture Capital

MAJUNKE.com

Sponsoring-Partner



Impressum

Equity Guide 2026

13. Ausgabe / Stand Januar 2026

Herausgeber:

MAJUNKE.com

Dipl. Wirt.-Ing. Sven Majunke

Lilienstrasse 21a

D - 76571 Gaggenau

Tel.: 07225-987129

Internet: <https://www.majunke.com>

E-Mail: sm@majunke.com

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

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

Nachdruck: © MAJUNKE.com, Gaggenau.

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

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

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....7

Kapitel 1: Fachbeiträge9

Unter dem Radar - Buy & Build jenseits von GenAI: Empirische Argumente und aktuelle Beispiele für Buy & Build bei Hidden Champions	10
Dealsourcing, Sektorfokus, Marktfragmentierung: Darum ist der Small- und Mid-Cap-Markt so resilient	17
Unternehmensverkauf: Was ist mein Unternehmen wert?	21
„Private Equity has arrived“ - PE-Investoren als Taktgeber bei öffentlichen Übernahmen im deutschen Technologiesektor	24
Der Carried Interest bei vermögensverwaltenden Private Equity-Fonds.....	26
NOT JUST A WEDDING FOR THE CAKE: How orchestrated mergers unleash synergies and enhance resilience in times of uncertainty	33
Die Planungsrechnung als zentraler Bestandteil der Unternehmensbewertung	37
Umsetzung der AIFMD II in nationales Recht: Der Entwurf zum Fondsrisikobegrenzungsgesetz	41
Gedanken zur Unternehmens- & Unternehmer-Nachfolge: Eine wichtige Differenzierung	48

KAPITEL 2: MARKTTEILNEHMER.....51

PRIVATE EQUITY / VENTURE CAPITAL INVESTOREN.....52

Active Capital Company.....	53
Arcaris Management GmbH.....	54
Beyond Capital Partners GmbH.....	55
BID Equity GmbH.....	56
Borromin Capital Management GmbH.....	57
Brandenburg Kapital GmbH	58
BU Bregal Unternehmerkapital.....	59
DPE Investment Gesellschaft mbH	60
DRS Investment SE.....	61
eCAPITAL ENTREPRENEURIAL PARTNERS AG.....	62
EMERAM	63
FIDURA Private Equity Fonds	64
FSN Capital Partners GmbH	65
GFEP GmbH	66
Gimv.....	67
Hannover Finanz GmbH	68
High-Tech Gründerfonds Management GmbH	69
Holland Capital GmbH	70

INHALTSVERZEICHNIS

NORD Holding	71
Nordwind Growth / NC Management GmbH	72
Novum Capital Management GmbH & Co. KG.....	73
NRW.BANK – Bereich Eigenkapitalfinanzierungen	74
Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH	75
Paragon Partners GmbH	76
PINOVA Capital GmbH.....	77
Pride Capital GmbH	78
Silver Investment Partners GmbH & Co. KG	79
S-UBG Gruppe	80
Süd Beteiligungen GmbH	81
Verium AG.....	82
VR Equitypartner GmbH	83
VTC Unternehmer GmbH	84
Winterberg Group AG	85
 MITTELSTANDSFINANZIERER	 86
Nord Leasing GmbH	87
Vicenda Group AG	88
 VERWAHRSTELLE FÜR PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL FONDS	 89
BNP Paribas S.A / Securities Services	90
 M&A-BERATER.....	 91
Albia Capital GmbH	92
ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING.....	93
Allert & Co. GmbH	94
AQUIN & CIE. AG	95
atares GmbH	96
BELGRAVIA & CO. GmbH	97
CA Strategy Consultants GmbH.....	98
CASE CASSIOPEA.....	99
C-H-Reynolds=Corporate Finance AG	100
Clearwater International GmbH.....	101
Clipperton Finance GmbH	102
CONALLIANCE M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY	103
Concentro Management AG	104
Consus GmbH & Co. KG M&A ADVISORS	105
Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH.....	106

Crowe BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	107
Delphi Advisors GmbH.....	108
DMF Group / Deutsche Mittelstandsfianz GmbH	109
Eight Advisory	110
GOLLNICK CORPORATE FINANCE	111
Global Value Management GmbH.....	112
Hambleton Partners	113
HESELER Mergers & Acquisitions	114
hillstreet advisory partners GmbH	115
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	116
IMAP M&A Consultants AG	117
intelligentis • eine Marke der ENWITO GmbH.....	118
IPONTIX CORPORATE FINANCE Beratungsgesellschaft mbH	119
KNOX GmbH	120
MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions	121
Milestone Corporate Finance GmbH	122
Nachfolgekontor GmbH	123
Oaklins Germany AG.....	124
Parklane Capital Beteiligungsberatung GmbH.....	125
PFM Partner für Mittelstandsberatung Gottenströter & Partner	126
PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG	127
Proventis Partners	128
Rautenberg & Company GmbH.....	129
RÖDL	130
ROOTS Advisory GmbH.....	131
S&B Strategy GmbH.....	132
Syntra Corporate Finance GmbH.....	133
WTS Advisory AG	134
DEAL SOURCING FÜR PRIVATE EQUITY INVESTOREN	135
WINTERBERG PARTNERS AG	136
COMMERCIAL DUE DILIGENCE ANBIETER	137
Bluemont Consulting GmbH.....	138
CA Strategy Consultants GmbH.....	139
CONALLIANCE M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY	140
Rautenberg & Company GmbH.....	141
S&B Strategy GmbH.....	142
Singular Group AG	143

INHALTSVERZEICHNIS

FINANCIAL/TAX DUE DILIGENCE ANBIETER	144
Crowe BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	145
Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft	146
Eight Advisory	147
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	148
Nexia GmbH	149
RÖDL	150
SKW Schwarz	151
WTS Advisory AG	152
WIRTSCHAFTSKANZLEIEN	153
act legal • act legal Tischendorf Rechtsanwälte PartG mbB	154
BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger PartGmbB	155
Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwaltsgeellschaft Steuerberatungsgesellschaft	156
GreenGate Partners Rechtsanwaltsgeellschaft mbH	157
Hoffmann Rechtsanwalt & Steuerberater	158
Mayer Brown LLP	159
McDermott Will & Schulte Rechtsanwälte Steuerberater LLP	160
Momentum Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB	161
POELLATH	162
Renzenbrink & Partner Rechtanwälte Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbB	163
SKW Schwarz	164
SLB Rechtsanwaltsgeellschaft mbH	165
Weil, Gotshal & Manges LLP	166
VALUATION SERVICES / UNTERNEHMENSBEWERTUNGEN	167
Kleeberg Valuation Services GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	168
PERSONALBERATER / INTERIM-MANAGER	169
Board Xperts GmbH	170
KOMMUNIKATIONSBERATER / AGENTUR FÜR FINANZINVESTOREN	171
IWK GmbH	172
UNIBRAND GmbH	173

Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2026 gibt Ihnen einen Überblick über den Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum. In dem Nachschlagewerk sind Fachbeiträge, Statistiken sowie Unternehmensprofile von Marktteilnehmern aufgeführt.

Der EQUITY-GUIDE 2026 umfasst folgende Kapitel:

Kapitel 1: Fachbeiträge

Das 1. Kapitel des EQUITY GUIDES 2026 enthält schwerpunktmäßig Fachbeiträge von Marktteilnehmern. Ergänzt wird das Kapitel von Studien, Analysen und Marktkommentaren.

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.



DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

Wachstumskapital für mittelständische Unternehmen



Kapitel 1: Fachbeiträge

Unter dem Radar - Buy & Build jenseits von GenAI: Empirische Argumente und aktuelle Beispiele für Buy & Build bei Hidden Champions

Von Dr. Bernhard Schmid, CEO Global Value Management



Die aktuelle Kapitallandschaft liest sich wie ein Dualmarkt:

Öffentliche Schlagzeilen über KI Megadeals und hohe Multiples stehen einem weniger medial beachteten Mittelstand gegenüber. Dieser scheint mangels Economy-of-Scale von der Wirtschaftsschwäche in Deutschland besonders betroffen, ist aber resilenter, als viele Investoren denken.

Für disziplinierte Private Equity Operatoren und strategische Käufer entsteht dadurch ein attraktives Fenster für proprietäre Buy & Build Plattformen in Low Tech Industrien und spezialisierten B2B Services. Diese bieten stärker planbare operative Hebel anstelle einer „Wette“ auf anhaltende Tech-Hype-Renditen.

Marktbild: Kapital, Aktivität und Sektorverschiebungen

Das globale Investitionsvolumen in Private Equity betrug in den ersten drei Quartalen 2025 rund 1,5 Milliarden US-\$. Im europäischen Raum wurden in den ersten neun Monaten des Jahres 2025 über 4.400 Transaktionen mit einem Volumen von rund 443 Mrd. EUR realisiert. Auf Deutschland entfielen dabei Transaktionen mit einem Volumen von etwa 98 Mrd. EUR (KPMG, Pulse of Private Equity Q3 2025").

BCG konstatiert dabei, dass Private-Markets-Akteure verstärkt operative Exzellenz und sektorale Tiefe priorisieren, also genau jene Fähigkeiten, die Buy-&-Build in traditionellen Segmenten belohnen (BCG, "Creating Value Through Operational Excellence"). Dies deckt sich mit dem Global Private Markets Report 2025 von McKinsey, demgemäß sich Allokationen hin zu Operator-getriebenen Strategien verschieben: „Kapital folge nachweisbarem Value-Creation-Potential und weniger nach Narrativen“.

Speziell für Deutschland zeigen DBAG-Analysen, dass 2024/25 das Mid-Market-Segment wieder an Fahrt gewinnt und sich das IPO-/Exit-Fenster wieder langsam öffnet und Private Debt sowie Secondaries an Bedeutung gewinnen.

PwC-Daten belegen die Markterholung konkret: 46% der befragten PE-Manager wollen 2025 mehr investieren. 98% der Private Equity-Häuser mit Deutschland-Exposure wollen das Engagement in den nächsten fünf Jahren ausbauen (PwC Private Equity Report 2025).

Dabei gilt, dass Digitalisierung/KI nicht das Target, sondern den operativen Hebel darstellt:

Die aktuelle Studie „Wenn sich Digitalisierung rechnet“ des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) zeigt, dass über 60 % der Mittelständler fehlendes Know-how und Ressourcen als Haupthemmnis für digitale Projekte nennen.

Analog nutzen 88% der Investoren KI-Tools für Investmentanalysen und 72% planen Digitalisierungsinvestitionen in Portfolien (PwC Private Equity Report 2025).

Diesen Schatz zu heben, verspricht hohes Wertsteigerungspotenzial: KfW Research zufolge haben lediglich 35 % der mittelständischen Unternehmen in den vergangenen drei Jahren ein Digitalisierungsprojekt abgeschlossen („Digitalisierung im Mittelstand“, Fokus Nr. 502, Juni 2025).

Warum gerade Low-Tech und B2B: Ökonomische Ratio hinter dem Trend

Zahlreiche Deals zeigen Private-Equity-Aktivität bei Hidden Champions im Mittelstand, etwa:
 Apleona (Facility Services) mit Bain Capital;
 HELLER Group (Maschinenbau) mit H.I.G.;
 TTSP HWP (Immobilienplanung) mit Tikehau Capital sind Beispiele, die verdeutlichen, wie strategische Käufer auf Branchen-Stammaktivitäten setzen und über Plattformerweiterung Wachstum heben.
 (Auszug aus Liste von deutschen Private Equity Deals, Listenchampion).

Ökonomische Ratio hinter dem Trend

1. Bewertungsdispersion verbessert Exit-Ratio
2. Nachfolge als struktureller Dealflow-Treiber
3. Nutzung von Fragmentierung
4. Operative Hebel mit klarer Messbarkeit
5. Trend zu alternativen Corporate-Finance-Formen
6. Klarer Exit Pfad

> Bewertungsdispersion verbessert Sourcing-Opportunity im Mittelstand

TMT/KI-Assets ziehen aktuell hohe Prämien. PwC zufolge macht der TMT-Sektor 34% der Deal-Anzahl aus, sein Volumen stieg 2024 deutlich auf 153,7 Mrd. EUR. Das treibt Multiples in diesen Segmenten nach oben und erhöht die Volatilität (PWC, Private Equity Trend Report 2025). Je stärker die Bewertungs-Überhitzung, desto attraktiver werden zukünftig innovative Hidden-Champions aus der sogenannten „Old Economy“: Rödl & Partner zufolge fokussieren in Deutschland rund 50% der Private Equity-Häuser Ziele mit Umsatz von weniger als 50 Mio. EUR und 30% Ziele mit 50 bis 250 Mio. EUR. Die erwarteten Eigenkapitalrenditen liegen meist zwischen 20–30% (Rödl & Partner, Die deutsche Beteiligungsbranche 2025).

> Nachfolge als struktureller Dealflow-Treiber

Gemäß Deloitte Private Equity Outlook 2025 avanciert die Nachfolgekrise zum strukturellen Dealflow-Motor: Laut der KfW-Nachfolgestudie 2024 planen bis 2026 rund 560.000 Mittelständler die Übergabe oder Schließung ihres Unternehmens. Das PwC Family Business Survey 2024 zeigt, dass Nachfolge-Deals bereits über 40 Prozent des Buy-out-Volumens im deutschen Mid-Cap-Segment ausmachen. Tendenz steigend mit hohem Potenzial für Add-on-Akquisitionen und Buy-outs durch strategische Investoren.

> Fragmentierung nutzen

Viele Low-Tech- und Service-Nischen sind strukturell fragmentiert. Das erlaubt Plattformaufbau, regionale Verdichtung, Cross-Selling und Standardisierung. Damit lassen sich klassische Multiple-Arbitrage über die Konsolidierungskette nutzen, ohne Bewertungsprämien des KI-Hypes bezahlen zu müssen (Rödl & Partner, Die deutsche Beteiligungsbranche 2025; PwC, Private Equity Trend Report 2025).

> Operative Hebel mit klarer Messbarkeit

Die klassischen Bottom- & Top-line-Hebel (Procurement-Savings, Cross-sell-Uplift, Back-Office-Kostensenkung etc.) können im klassischen (inhabergeführten) Mittelstand kurzfristig messbaren EBITDA-Impact erzeugen. PwC- und McKinsey-Analysen unterstreichen, dass Digitalisierungs- und Prozessinvestitionen in Portfolios (72% der PE-Befragten planen solche Investitionen) zu spürbarer Margenverbesserung führen (McKinsey: Global Private Markets Report 2025).

> Mittelstand weitet Finanzierungs-Optionen aus

33,8% der in der Studie von KfW und ifo befragten Mittelständler (KfW-ifo-Kredithürde Q1 2025) meldeten Kreditbeschränkungen. Dies stellt einen Rekordwert seit Beginn der Erhebung im Jahr 2017 dar. Kein Wunder, dass neben dem klassischen Hausbank-Kredit alternative Finanzierungsvarianten an Bedeutung gewinnen, wie etwa Private Debt.

> Wieder klarer Exit-Pfad bei Hidden-Champions

KPMG-Zahlen zeigen, dass für Qualitäts-Assets weiterhin hohe Bewertungen gezahlt werden und dass Exits in Europa aktuell häufig an strategische Käufer gehen. Das ist ein klares Signal, dass Plattformen, die operative Synergien erzeugen, attraktive strategische Exit-Prämien erzielen können (KPMG, Pulse of Private Equity Q3 2025).

KAPITEL 1: FACHBEITRÄGE

Darüber hinaus gibt es natürlich die weiteren klassischen Exit-Optionen: Sekundärverkauf an größere Fonds, strategischer Trade-Exit, ggf. Teil-IPO bei skalierbaren Plattformen. Dies korreliert mit europäischer Volumenstabilität und deutscher Investorentreue (PwC: M&A-Aussichten 2025 für Private Capital in Deutschland).

Corporate Finance Business Case-Optionen bei Hidden Champions

„Operative Transformation“ statt „Narrativ-Risiko“ wird eine erfolgreiche Investmentstrategie sein:

> Business Case: Konsolidierung regionaler Nischen-Player

Von regionalen Service-Netzwerke (Instandhaltung, Prüf-/Kalibrierdienste), industrielle Zulieferern mit Nischen-IP bis hin zu Spezialfertigern mit hoher Kundenbindungsrate: Diese Unternehmen zeigen eine geringe Disruptionsanfälligkeit und bieten klare Synergien durch zentrale Beschaffung und Lean-Programme.

Business Case bei Hidden Champions

1. Konsolidierung regionaler Nischen-Player

2. Chancen bei Carve-outs

3. Chancen bei B2B-Services

4. Exportnischen mit Eintrittsbarrieren

> Business Case: Carve-out-Chancen

Konzernabspaltungen technisch geprägter Randbereiche liefern Plattformkerne mit professionalisierbaren Backoffice-Strukturen und beschleunigbarer Add-on-Integration.

> Business Case: Business Services

Mit 58,8 Milliarden Euro Dealvolumen in Europa und 14%-Dealanteil bieten Business Services hinreichende Zielunternehmen für seriell skalierbare Käuferthesen bei operativ adressierbaren Margen und Cashflow-Stabilität. Gerade industrienahen Dienstleistungen und technische Services erlauben Standardisierung (Pricing, Beschaffung, Scheduling, Field Service-Software), die rasch in EBITDA konvertiert. Der 2025-Trend zu operativer Wertschöpfung und Carve-outs stärkt diese Playbooks zusätzlich (PwC, Private Equity Trend Report 2025).

a) Business Services mit konsolidierungsfähigem Vertriebsmodell

Management- und Spezialberatungen mit starker Mittelstandsdurchdringung ergänzen sich zunehmend mit Data & Process Services. Derartige „One-stop-Shop-Plattformen“ bieten professionalisiertes Go-to-Market und Delivery (Lünendonk-Studie 2025 Beratung).

b) Operative Business-Service-Plattformen

HR-Outsourcing, Facility-nahe Technik, Logistik-Nischen und ähnliche Bereiche bieten standardisierbare SLAs, skalierbare Prozesse und wiederkehrende Umsätze bieten Add-on-Frequenz ohne Bewertungsüberhitzung.

> Business Case: Exportnischen mit Eintrittsbarrieren

Mittelständische Nischenführer mit hoher IP verbinden hohe „Kunden-Stickiness“ mit moderatem CAPEX. Buy-and-Build stärkt Produktbreite, Aftermarket und internationale Kanalverdichtung - ein spezifischer Vorteil des „Mittelstandes Deutschland“ mit belastbaren Cashflows.

Strategische Käufer sind Teil der Lösung, nicht nur Konkurrenz

Strategische Käufer konsolidieren Nischen zur Ergänzung von Produktpportfolios und eröffnen damit für Private Equity ein planbares Exit-Fenster. KPMG konstatiert, dass Exits derzeit überwiegend an Strategen erfolgen und der IPO-Markt in Europa noch eingeschränkt ist. Das erhöht die Relevanz strategischer Sales als Exit-Route (KPMG, Pulse of Private Equity Q3 2025). Bain hebt hervor, dass Corporates wegen Cash-Stärke und Synergiepotenzial oft bereit sind, Bewertungsprämien für gut integrierte Plattformen zu zahlen (Bain & Company, Global Privat Equity Report).

Für Private-Equity Unternehmen bedeutet dies, beim Aufbau der Plattform stets ein „Early Buyer-Mapping“ zu betreiben und die Plattform so zu organisieren, dass strategische Synergien (Produkt, Vertrieb, Beschaffung) klar quantifizierbar sind.

Das heißt: Bei der ersten Plattform-Investition sollte man folglich bereits den Exit auch an „Strategen“ im Blick haben!

Praxisevidenz: GVM-Transaktionen / Beirats-Mandate als Illustration der operativen Logik

Vier Fälle von GVM-Mandaten zeigen die beschriebenen Trends aus der aktuellen Deal-Praxis:

> **Zimmermann Transporte**

Mit der Übernahme von Zimmermann Transporte durch einen internationalen Molkerei-Konzern wurde eine traditionsreiche Spedition im Bereich Lebensmittel- und Tanktransporte in eine neue Eigentümerstruktur überführt. GVM agierte als exklusiver Corporate-Finance-Berater und strukturierte die Nachfolgeregelung. Für die Gesellschafter bedeutete die Transaktion die Sicherung der Zukunft des Unternehmens, während der Käufer Zugang zu einem etablierten Netzwerk im Lebensmitteltransport erhielt.

> **Städter GmbH & Maiback GmbH**

Im Sommer 2025 konnte GVM beim Verkauf von 100% der Anteile an der Städter GmbH sowie ihrer Distributionsgesellschaft Maiback GmbH an die Schweizer Kuhn Rikon AG unterstützen. „Hidden Champion“ Städter ist seit über 50 Jahren ein führender Anbieter von Backformen und Zubehör mit über 2.000 Artikeln, die in mehr als 40 Ländern vertrieben werden. Kuhn Rikon, seit fast 100 Jahren in Familienbesitz und Marktführer für Kochgeschirr in der Schweiz, baut mit der Akquisition seine europäische Marktposition in Deutschland aus.

Praxisbeispiele: Corporate Finance / C-Level Advisory

GVM > Global Value Management GmbH

1. Transportation / Retail



2. Haushaltsware



3. B2B-Software



4. B2B-Services



Beide Transaktionen folgen derselben Logik: ein Nischenprodukt beziehungsweise ein Nischenservice mit starker operativer Komplementarität wird in ein größeres, strategisch passendes Portfolio integriert. Unmittelbar realisierbare Synergien (Vertrieb, Beschaffung, Logistik) heben EBITDA und schaffen einen klaren strategischen Exit Case. Solche Value Deals sind typisch für Buy-&-Build-Ansätze und stehen im Kontrast zu rein narrativgetriebenen AI-Tech-Betrachtungen.

Ähnliches gilt für 2 Unternehmen, bei den GVM CEO Dr. Bernhard Schmid tätig ist, um C-Level-Kontakte auf CEO/Board-Level zu initiieren.

> **Stp.One: Private-Equity Buy & Build vor Verkauf an Strategen**

Stp.one wurde als Anbieter für Rechtsanwalts-Software im Jahr 1993 gegründet. Ende 2020 erfolgte mit der Übernahme durch das Privat-Equity-Unternehmen Bregal. Mit dem neuen CEO Oliver Bendig konnten neun erfolgreiche Akquisitionen abgeschlossen.

Im Oktober 2025 wurde stp.one an den Strategen Septeo veräußert. Septeo beschäftigt aktuell etwa 3.200 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von rund 460 Mio. EUR mit Fokus auf B2B-Software (u. a. Legal-Tech, Rechnungswesen etc.). GVM CEO Dr. Schmid ist als Beirat tätig.

> **Horn & Company: Private-Equity als Wachstums-Finanzierer für Buy&Build**

Horn & Company, 2009 in Düsseldorf gegründet, hat sich in den vergangenen Jahren vom Boutique-Berater zum „Kompetenzführer“ in spezifischem Sektor (gemäß Hidden-Champion-Studie) im deutschsprachigen Markt entwickelt. Der Einstieg von Waterland Private Equity im Jahr 2021 mit einer 50-Prozent-Beteiligung markierte den Start einer klaren Buy-&-Build-Strategie. Damals beschäftigte das Haus rund 100 Mitarbeitende. Es folgten gezielte Zukäufe: 2023 die Schweizer GEM Consulting (Fokus: Financial Services)

KAPITEL 1: FACHBEITRÄGE

sowie die Münchner Umsetzungs-Beratung ConMoto (Fokus: Operational Excellence in der Industrie). 2025 kam schließlich die Frankfurter Spezialberatung Investors Marketing hinzu. Heute zählt Horn & Company knapp 300 Mitarbeitende an 14 Standorten und gilt damit als Paradebeispiel für eine erfolgreiche Private-Equity-getriebene Wachstumsstrategie im Beratungsmarkt (+70% im Jahr 2024). GVM CEO Dr. Schmid ist als Senior Advisor tätig.

Dies steht exemplarisch für einen Trend zur Private-Equity-getriebenen Konsolidierung im Beratungsmarkt (Lünendonk-Berater-Studie 2025): Die deutsche Beratungsbranche wuchs im letzten Jahr um 4,3% auf 48,7 Milliarden Euro Marktvolumen. Dabei haben bereits sieben der Top-20 Consultants eine Fremdbeteiligung.

Risiken und Gegenstrategien

Wo Licht ist, ist auch Schatten. Wer jenseits der Mainstreams mit seinen einfachen narrativen und (Multiple-) Mechanismen investiert, muss deutlich mehr vorab investieren. Das lohnt sich, wenn man folgende Risiken beachtet und Mitigations-Strategien befolgt:

- > **Risiko Informationsasymmetrie/Governance -> Mitigationsstrategie:**
verpflichtende operative (!) Due Diligence, KPI-Baselinses, Verkäufer-Earn-outs und Management-Retention-Pakete.
- > **Risiko Bewertungsauftrieb bei Entdeckung -> Mitigationsstrategie:**
Schnelles Closing mit exklusiven Vorverträgen, proprietäres Sourcing und ex ante-Buyer-Commitments.
- > **Risiko Tech-Disruption -> Mitigationsstrategie:**
Pragmatische Digitalisierung statt „große Wetten“ auf KI als Alleinstellungsmerkmal; Fokus auf Effizienzhebel und gleichzeitig Umsatz-Enabler.

Fazit

In einem Markt, in dem KI Hype kurzfristig Liquidität und Aufmerksamkeit auf sich zieht, bietet der deutsche Mittelstand (insbes. Hidden Champions) gut berechenbare, operativ steuerbare Renditechancen.

Beispiele von Global Value Management sowie empirische Berichte von KPMG, PwC, Rödl & Partner, McKinsey, Bain und BCG belegen:

Mit proprietärem Sourcing, sauberer Integration und operativer Wertschöpfung lässt sich in Deutschland 2025/26 eine überlegene Rendite-Risikobalance erzielen - unterlegt durch europäische Volumenstabilität, deutsche Investorentreue, konsolidierungsfähige Business-Services-Felder und eine Mittelstandslandschaft, die Carve-outs sowie Nachfolgefälle als dauerhaften Deal-Feed liefert.

Dr. Bernhard Schmid

Geschäftsführender Gesellschafter



Global Value Management GmbH

Internet: www.global-value-management.de

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



M&A advice

beyond expectations

Ihre Experten für Unternehmenskauf & -verkauf,
Nachfolgeplanung, Expansionsstrategien,
Unternehmensbewertung, Debt Advisory



www.oaklins.de

Oaklins



VR Equitypartner

**Maßgeschneiderte Eigenkapitallösungen
für den Mittelstand**

- Unternehmensnachfolgen und
Gesellschafterwechsel
- Wachstums- und Expansionsfinanzierung
- Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen
- Mezzaninekapital

Dealsourcing, Sektorfokus, Marktfragmentierung: Darum ist der Small- und Mid-Cap-Markt so resilient

Von Henning Graw - Vorstand/Managing Partner der IMAP M&A Consultants AG



Marktüberblick

Der Small- und Mid-Cap-Markt in Deutschland umfasst typischerweise Unternehmen mit Umsätzen zwischen 20 und 200 Millionen Euro. Häufig handelt es sich um inhaber- oder familiengeführte Firmen, die über Jahrzehnte hinweg erfolgreich gewachsen sind. Transaktionen in diesem Segment werden weniger durch Kapitalmarktzzyklen getrieben, sondern in erster Linie durch strategische Anpassungen, Nachfolgeregelungen und den Wunsch nach weiterem Wachstum.

Die Käuferlandschaft bei deutschen Targets wird klar von Strategen dominiert. Rund 80 % der Transaktionen entfallen laut Mergermarket auf strategische Käufer – wobei ein Teil davon Private-Equity-Häuser sind, die über Buy-&Build-Plattformen selbst als „industrielle“ Erwerber auftreten. Ergänzt wird das Feld durch klassische PE-Fonds, Family Offices und zunehmend Unternehmerinvestoren, die eigenes Kapital mit operativer Erfahrung verbinden.

Rund 50 % der Transaktionen sind mittlerweile Cross-Border-Deals – ein Zeichen dafür, wie international der Mittelstand geworden ist und wie attraktiv deutsche Technologie- und Qualitätsanbieter im Ausland wahrgenommen werden.

Diese Mischung aus strategischer Nachfrage, internationaler Käuferbasis und mittelständischer Fragmentierung sorgt für eine hohe Wettbewerbsintensität und bietet Investoren eine Vielzahl von Unternehmen mit echtem Wertschöpfungspotenzial – weit entfernt von monopolartigen Strukturen.

Ein zentraler struktureller Treiber ist die Nachfolge: Rund 190.000 Unternehmen in Deutschland stehen in den kommenden Jahren vor einem Generationswechsel. Das schafft stabilen, zyklusunabhängigen Dealfow. Zudem zeigen Daten von Mergermarket, dass jährlich rund 2.000 Unternehmen in Deutschland (ab etwa 5 Mio. EUR Kaufpreis) verkauft werden – davon entfallen rund 95% auf das Small-Cap-Segment mit Kaufpreisen zwischen 5 und 50 Mio. EUR.

„Viele Hidden Champions sind unbemerkt systemrelevant.“

„Deutschland hat mehr Weltmarktführer <200 Mio. Umsatz als fast jedes andere Land in Europa.“

Dealfow und Qualität der Assets

Trotz geopolitischer Unsicherheiten und schwankender Konjunktur bleibt der Dealfow im Mid-Cap-Bereich stabil. Er wird getrieben durch Nachfolgesituationen, Transformationen innerhalb der Geschäftsmodelle und durch Carve-outs von Konzernen, die sich von Randaktivitäten trennen.

Die Qualität der Assets zeigt sich dabei heterogen. Auf der einen Seite stehen Hidden Champions, die als globale Nischenführer mit hohen Margen selbst in Krisenzeiten bestehen können. Daneben gibt es eine große Zahl eher kleinstrukturierter Unternehmen, bei denen die Professionalität der Finanzberichterstattung schwankt – was in der Praxis zu aufwendigeren Prüfungen und höheren Due-Diligence-Kosten führt. Schließlich gibt es auch Firmen, die vor großen Strukturherausforderungen stehen, etwa Automobilzulieferer im Wandel der Antriebstechnologien oder Unternehmen mit besonders energieintensiven Prozessen. Hier sind Investoren besonders gefordert, Transformation und Restrukturierung aktiv zu begleiten.

Resilienzfaktoren im Mid-Cap

Die Resilienz des Mid-Cap-Segments basiert auf mehreren Faktoren. Mittelständische Unternehmen zeichnen sich durch Agilität und Flexibilität aus. Sie können schneller auf Marktveränderungen reagieren und verfügen über schlanke Entscheidungswege, etwa wenn es um Arbeitszeitmodelle oder temporäre Produktionsanpassungen geht.

Hinzu kommt eine starke Kundenbindung sowie eine hohe technische Kompetenz, die Marktanteile auch in volatilen Zeiten absichert. Unternehmerische Entscheidungen orientieren sich weniger an Quartalszahlen als vielmehr an langfristigen Zielen. Diese generationenorientierte Perspektive führt zu einer größeren Krisenfestigkeit. Nicht zuletzt sorgt die konservative Finanzierung vieler Familienunternehmen für solide Bilanzen und eine geringere Anfälligkeit gegenüber externen Schocks.

Was diese Resilienz zusätzlich prägt: Mittelständler warten nicht auf Reformen – sie setzen um. Das ist ein Ergebnis klarer Prioritäten: Sie haben nicht die Lust am Unternehmertum verloren, sondern am politischen und regulatorischen Drumherum. Viele Unternehmer sagen heute offen: „Ich habe keine Lust mehr auf den administrativen Overhead – ich will wieder gestalten.“ Dieser Frust führt in manchen Fällen zu Verkaufsbereitschaft, aber nicht zu Resignation: Der operative Wille, Dinge voranzutreiben, ist ungebrochen. Gerade diese pragmatische Haltung sorgt dafür, dass der deutsche Mittelstand auch in einem anspruchsvollen Umfeld handlungsfähig bleibt.

„Resilienz im Mid-Cap kommt aus Unternehmergeist, nicht aus Größe.“

„Small- und Mid-Cap Deals sind weniger makrogetrieben, mehr lebenszyklusgetrieben.“

Sektor-Insights

Besonders dynamisch entwickeln sich aktuell Industrial Tech und Automation. Robotics, Sensorik und spezialisierte Maschinenbauer profitieren vom Trend zum Nearshoring und vom wachsenden Bedarf an resilienten Lieferketten. Auch Software und IT bleiben ein Hotspot: B2B-SaaS-Modelle, spezialisierte ERP-Systeme und Cybersecurity sind stark fragmentiert und eröffnen enormes Potenzial für Buy-&-Build-Strategien. Im Healthcare- und MedTech-Bereich treiben die demografische Entwicklung und die Digitalisierung die Nachfrage nach Lösungen in Pflege-IT, ambulanter Versorgung, digitaler Diagnostik und Tiergesundheit. Parallel eröffnet die Green Transition Chancen in der Gebäudetechnik, im Recycling und in Energy Services. Besonders spürbar ist die Dynamik aktuell im gesamten Construction- und Infrastruktursektor: Von technischer Gebäudeausrüstung über Sanierungs- und Modernisierungsunternehmen bis hin zu Spezialbau und Baustoffen – Investitionen in Energieeffizienz, Klimaanpassung und Infrastruktur führen zu hoher Nachfrage und strukturellem Wachstum.

Und schließlich bleiben Consumer- und Heritage-Brands attraktiv: Kulturgüter und nachhaltige Marken verbinden Emotionalität mit ESG-Aspekten und gewinnen dadurch zusätzliche Relevanz.

Zusätzlich gewinnt der gesamte Defence- und Security-Sektor erheblich an Bedeutung. Auftragsbücher steigen durch NATO-Investitionen, das 2%-Ziel und die Modernisierung kritischer Infrastrukturen. Besonders attraktiv ist der hoch fragmentierte Bereich rund um Sensorik, Optik, elektronische Systeme, UAV-Technologie, Cyber Defence und Dual-Use-Anwendungen. Mittelständische Anbieter spielen hier eine zentrale Rolle – technologisch führend, profitabel und zunehmend im Fokus internationaler Käufer.

Kritische Töne

So robust der Markt insgesamt ist, so deutlich zeigen sich strukturelle Herausforderungen. Standortnachteile wie hohe Energiepreise, komplexe Regulierung, eine im internationalen Vergleich hohe Steuer- und Abgabenlast sowie der Fachkräftemangel belasten die Investitionsbereitschaft. Hinzu kommt, dass viele Zielunternehmen kleinstrukturiert sind und die Qualität ihrer Finanzberichte stark schwankt, was in der Praxis die Due-Diligence-Kosten erhöht.

Auch die Bewertungsspannen sind herausfordernd. Während Verkäufer ihre Preisvorstellungen oft hoch ansetzen, agieren Investoren selektiver. Damit rücken kreative Strukturen zum Schließen von Bewertungslücken stärker in den Vordergrund. Und trotz eines stabil erhöhten Zinsniveaus bleibt die Verfügbarkeit von Fremdkapital im Small-Cap-Segment eingeschränkt, was die Finanzierung erschwert. Das liegt vor allem an strengen Kreditvergabestandards und einer risikobewussteren Haltung der Banken, die bei Mittelstandfinanzierungen noch stärker auf Resilienz, Cashflow-Qualität und Sicherheiten achten.

„Der Standort Deutschland schwächt, aber die Unternehmen bleiben stark.“

Rolle des M&A-Beraters

Im Finanzierungskontext spielen insbesondere lokale Institute wie die Sparkassen eine zentrale Rolle. Sie sind oft stabile Finanzierungspartner und verbinden regionale Nähe mit pragmatischer Kreditvergabe – ein entscheidender Faktor für den Mittelstand.

Im Mid-Cap-Segment sind M&A-Berater weit mehr als reine Transaktionsmanager. Sie fungieren als Übersetzer und Katalysatoren zwischen Unternehmen und Investoren. Entscheidender Erfolgsfaktor ist der frühzeitige Zugang zu den richtigen Käufergruppen – damit Wettbewerb entsteht, Preisbildung funktioniert und strategische Optionen sichtbar werden. Gute Prozesse sorgen nicht für Enge, sondern für echte Auswahl.

Besonders wichtig ist die Entwicklung einer glaubhaften Equity Story. Sie muss die Zukunftsperspektiven des Unternehmens überzeugend darstellen, da diese häufig mehr Gewicht haben als reine Zahlenwerke. Der Berater hat zudem die Aufgabe, die zentralen Werttreiber klar herauszuarbeiten – von der Marktposition über die Nischenführerschaft bis hin zu Resilienzfaktoren. Schließlich gilt es, die Prozesstaktik klug zu steuern, indem Käufergruppen gezielt geclustert werden, etwa Strategen auf der einen und Private Equity auf der anderen Seite.

Ausblick 2026

2026 wird ein Jahr, in dem der Mittelstand stärker von strukturellen Treibern als von zyklischen Faktoren geprägt sein wird. Nachfolgeregelungen bleiben der dominierende Faktor – und ihr Anteil am gesamten Dealflow steigt weiter. Gleichzeitig entstehen zusätzliche Impulse durch Transformation, Digitalisierung und Effizienzprogramme, die viele Geschäftsmodelle neu ausrichten.

Buy-&Build-Strategien gewinnen weiter an Bedeutung, weil die Fragmentierung in Industrial Tech, Software, Healthcare und Business Services ideale Voraussetzungen für Skalierung und Konsolidierung bietet. Parallel dürfte der Markt für Carve-outs zunehmen, da viele Konzerne Portfolio-Bereinigungen und Kapitaloptimierung in den Vordergrund stellen.

In der Finanzierung bleibt der Zugang selektiv: Sparkassen und regionale Institute tragen weiterhin die Realwirtschaft, agieren aber mit klaren Risikoparametern und höherer Prüfungsintensität. Debt Funds konzentrieren sich zunehmend auf resiliente Geschäftsmodelle mit stabilen Cashflows und meiden volatilen, kapitalintensiven Sektoren. Zusätzliche Stabilität entsteht durch Family Offices und Unternehmerkapital, die langfristiger investieren, weniger zyklisch reagieren und damit Eigenkapitalstrukturen stärken.

Alles zusammen spricht für ein Jahr, das **keine Überhitzung**, aber einen **hoch funktionalen, stabilen und strategisch geprägten M&A-Markt** hervorbringt – mit soliden Volumina, klaren Käufergruppen und attraktiven Opportunitäten für Investoren und Berater.

Autor: Henning Graw - Vorstand/Managing Partner der IMAP M&A Consultants AG



Henning Graw ist Vorstand und Mitgesellschafter bei IMAP Deutschland und seit über 20 Jahren im M&A-Bereich aktiv. Er verfügt über umfassende Corporate Finance Expertise und hat Akquisitionen, Verkäufe sowie Finanzierungsmaßnahmen für eine Vielzahl von Unternehmen aus unterschiedlichen Industriesektoren und in den verschiedensten Märkten initiiert und geleitet. Im Rahmen von über 70 M&A-Transaktionen hat Henning familiegeführte Gesellschaften und internationale Großunternehmen ebenso beraten wie Finanzinvestoren.

Über IMAP M&A Consultants AG

Gegründet im Jahr 1973, ist IMAP eine der ältesten und weltweit größten Organisationen für Mergers & Acquisitions mit Niederlassungen in 51 Ländern. Über 450 M&A-Berater sind in internationalen Sektorentools spezialisiert auf Unternehmensverkäufe, grenzüberschreitende Akquisitionen sowie auf strategische Finanzierungsthemen. Zu den Kunden zählen vorwiegend Familienunternehmen aus dem Mittelstand, aber auch große nationale und internationale Konzerne sowie Finanzinvestoren, Family Offices und institutionelle Anleger. Weltweit begleitet IMAP pro Jahr etwa 220 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von rund 15 Milliarden EUR.

CROSS BORDER GRENZEN LOS!

Grenzenlose Expertise für deutsch-italienische Transaktionen.

Unser Italian Desk vereint fundierte Kenntnisse des deutschen und italienischen Rechts, Sprachkompetenz und kulturelles Verständnis. Wir unterstützen deutsche und italienische Unternehmen sowie Investoren bei grenzüberschreitenden Projekten und bieten maßgeschneiderte Lösungen für M&A-Transaktionen und wirtschaftsrechtliche Fragestellungen. So begleiten wir Sie mit Erfahrung, Empathie und Effizienz auf Ihrem Weg über die Grenzen hinaus.

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 wahren.

Graphik: 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 Mittelstandsforschung 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 und dazu sollten immer mehrere Angebote gleichzeitig eingeholt werden, um das bestmögliche Verkaufsergebnis zu erzielen.

Kontakt:

Deutsche Mittelstandsforschung GmbH

Dr. Patrick Schmidl

Eysenekstr. 4

60322 Frankfurt

Tel. 069-9542-1264

info@dmf.com

www.dmf.com

EXCELLENCE IN PROGRESS



greengate.legal
Die Technologiekanzlei.



GreenGate
Partners

„Private Equity has arrived“ - PE-Investoren als Taktgeber bei öffentlichen Übernahmen im deutschen Technologiesektor

M&A-Aktivität im Technologiesektor

Der Technologiesektor ist seit Jahren der Motor für Innovation und Wachstum in Deutschland. Im vergangenen Jahr stotterte der Motor jedoch, zumindest in Deutschland.

Während die M&A-Aktivität im Technologie-Sektor weltweit im Jahre 2024 mit 37.820 Transaktionen (2023: 37.428 Transaktionen) und einem Volumen von 2.280 Milliarden US-Dollar (2023: 2.088 Milliarden US-Dollar) einen neuen Höchststand erreichte, blieb die Transaktionsdichte im deutschen Technologiesektor hinter der des Vorjahres zurück¹. Deutschland verzeichnete lediglich 387 Transaktionen mit einem Gesamtvolume von 14,5 Milliarden US-Dollar und damit 5,6% bzw. 6,5% weniger als im Vorjahr (410 Transaktionen, 15,5 Milliarden US-Dollar)².

Ungeachtet dessen ist der Technologiesektor seit Jahren einer der Bereiche mit der größten M&A-Aktivität. PE-Investoren haben erkannt, dass Potentiale mit typischen Werkzeugen wie buy-and build sowie einer stringenten Optimierung stark wachsender Produkte und Dienstleistungen vergleichsweise schnell zu heben sein können. So hat sich in den letzten Jahren ein eigenes Marktsegment entwickelt, in dem sich die Geschäftsmodelle klassischer PE mit denen von fondsfinanzierten VC überschneiden, etwa wenn es um den Erwerb von aktiv gemanagten Minderheitsbeteiligungen geht.

Public M&A-Aktivität im Technologiesektor

Die Pole Position hält der Technologiesektor auch im Bereich der öffentlichen Übernahmen im regulierten Markt in Deutschland. Seit 2016 zeigt der Technologiesektor – mit einer Ausnahme im Jahr 2022 – nach Analysen verschiedener Beratungsunternehmen die lebendigste Übernahmeaktivität. Im Jahr 2024 beispielsweise entfiel rund ein Viertel aller öffentlichen Angebote in Deutschland auf Technologieunternehmen. Damit behauptete der Sektor trotz rückläufiger Volumina erneut seine Spitzenposition und bleibt unverändert der zentrale Treiber des deutschen Übernahmemarktes. Mit dem Erwerb von SNP Schneider-Neureither & Partner durch Carlyle war sogar die größte M&A-Transaktion im Bereich IT-Services in Deutschland eine öffentliche Übernahme.³

Im Jahre 2025 zeigt sich die Übernahmeaktivität bisher vergleichsweise verhalten: Bieter vollzogen bislang lediglich zwei Übernahmen. Auffällig ist jedoch, dass beide öffentlichen Übernahmen im Technologiesektor, ebenso wie die Übernahme von SNP Schneider-Neureither & Partner durch Carlyle, von PE-Investoren betrieben wurden bzw. werden.

PE-Investoren: Die neuen Taktgeber

PE-Investoren prägen aktuell das Übernahmegerücht maßgeblich und setzen neue Standards bei öffentlichen Übernahmen. Seit Ende 2024 traten PE-Investoren in den folgenden drei öffentlichen Übernahmen im deutschen Technologiesektor als Bieter in Erscheinung:

- **Carlyle/SNP:** Öffentliche Übernahme des Software- und IT-Beratungsunternehmens SNP durch den PE-Investor Carlyle
- **CVC/CompuGroup:** Öffentliche Übernahme des E-Health-Unternehmens CompuGroup durch den PE-Investor CVC.
- **Warburg Pincus/PSI Software:** Öffentliche Übernahme des Software-Unternehmens PSI Software durch den PE-Investor Warburg Pincus.

Die in den vergangenen Jahren teilweise geäußerte Feststellung, PE-Investoren hätten ihre Scheu vor dem deutschen Aktien- und Übernahmerecht verloren oder würden langsam lernen, sich in diesen Rechtsregimen zu bewegen, ist daher längst überholt.

¹ S&P Global Market Intelligence, 2025; EY-Parthenon, German Tech M&A Study 2024.

² EY-Parthenon, German Tech M&A Study 2024.

³ EY-Parthenon, German Tech M&A Study 2024.

Hinzu kommen öffentliche Übernahmen durch PE-Investoren außerhalb des Tecnologisektors, darunter die Übernahme des Renewable Energy-Unternehmens Encavis durch KKR und die Übernahme des Healthcare-Unternehmens Nexus durch den PE-Investor TA Associates, sowie öffentliche Übernahmen durch PE-Investoren außerhalb des regulierten Marktes. Soweit ersichtlich sind die Spezifika der Targets und die mit den Übernahmen verfolgten Ziele uniform: Gesicht wurden Unternehmen mit Wachstumspotenzial, stabilen Cashflows und Möglichkeiten zur perspektivischen Wertsteigerung. Der Technologiesektor bietet hierfür ideale Voraussetzungen – von Cybersecurity über künstliche Intelligenz bis hin zu GreenTech, HealthTech, DefenseTech bietet der Technologiesektor zahlreiche Geschäftsmodelle, die starken Rückenwind von Makrotrends wie Digitalisierung, Klimawandel, demographische Entwicklung und Deglobalisierung erfahren. Die für die Wertsteigerung erforderlichen (manchmal für zahlreiche Stakeholder schmerhaft) Anpassungen und Reorganisationen setzen PE-Investoren dann allerdings bevorzugt abseits der Öffentlichkeit, ohne den Druck des Kapitalmarkts und den damit verbundenen Pflichten um.

Delisting und Take-Private: Ein Trend mit Folgen

Entsprechend haben die Bieter in den drei oben aufgeführten Übernahmeangeboten jeweils angekündigt, ein „Take Private“ durchzuführen, d.h. die jeweilige Zielgesellschaft von der Börse nehmen, zu wollen (Delisting). Das gehäufte Auftreten von PE-Investoren als Bieter bei öffentlichen Übernahmen mit dem Ziel, die Zielgesellschaft zu „delisten“, fügt sich ein in einen breiteren Trend des Rückzugs von der Börse. Seit Jahren übersteigt die Zahl derjenigen Unternehmen, die sich von der Börse zurückziehen, die Zahl derer, die neu an die Börse gehen. Allein in Deutschland stehen inzwischen mehr als die Hälfte aller Erwerbs- und Übernahmeangebote im Zusammenhang mit einem geplanten Delisting.

Aus Sicht eines rechtlichen Beratungshauses, das regelmäßig mit tiefgreifenden Umstrukturierungen insbesondere nach Übernahmen (sog. Post-Merger Transformations) befasst ist, ist das konsequent: So können in erster Welle Effizienzgewinne durch den Entfall ganzer Abteilungen, die kapitalmarktrechtliche Belange und Reportings verantwortet haben, erzielt werden und in zweiter Welle eine meist internationale Neuordnung des Unternehmens und anschließende Maßnahmen zur Stärkung des Wachstums abseits der Kapitalmarktoffentlichkeit umgesetzt werden.

Zusammenfassung, Herausforderungen und Ausblick

PE-Investoren sind maßgebliche Taktgeber bei öffentlichen Übernahmen im deutschen Technologiesektor und darüber hinaus. Für börsennotierte Unternehmen bedeutet das neue Chancen, aber auch die Notwendigkeit, sich auf veränderte Marktbedingungen einzustellen. Die nächsten Jahre versprechen spannende Entwicklungen – mit PE-Investoren als zentralen Akteuren im deutschen Übernahmemarkt.

Doch der Trend zu PE-getriebenen öffentlichen Übernahmen mit anschließendem Taking Private ist kein „Selbstläufer“. Vielmehr stehen auch PE-Investoren im aktuellen geopolitischen und makroökonomischen Umfeld vor Herausforderungen: Zölle, Sanktionen, Exportkontrollen, engmaschige Kontrolle ausländischer Direktinvestitionen (FDI), hohe Energie- und Rohstoffpreise, gestörte Lieferketten, Cyberangriffe und steigende Staatsverschuldung – um nur einige zu nennen – beeinflussen die Rahmenbedingungen, innerhalb derer PE-Investoren auch bei öffentlichen Übernahmen in Deutschland operieren. EY Law unterstützt seine internationale Mandantschaft mit jursistischer Expertise und Offices in mehr als 80 Ländern im gesamten Deal Cycle, stark integriert in das weltweite Netzwerk von Ernst & Young.

Dr. Torsten Goecke, LL.M. | Rechtsanwalt | Partner | Transaction Law Leader Germany 
Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwaltsgeellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Friedrichstraße 140, 10117, Berlin, Germany | Torsten.Goecke@de.ey.com

Dr. Valentin M. Pfisterer, LL.M. (NYU) | Rechtsanwalt | Partner | Law
Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwaltsgeellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3-5, 65760 Eschborn, Germany | Valentin.Pfisterer@de.ey.com



Foto: Stock-Imstants

Valuation

**... bei uns kein Zufall,
sondern Kompetenz!**

Bewertungsanlässe sind zahlreich und vielschichtig: Von der klassischen Unternehmensnachfolge über den Kauf bzw. Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen bis hin zu Umstrukturierungen reicht das Spektrum der Bewertungsanlässe. Auch Angemessenheitsprüfungen, insbesondere von Kauf- bzw. Verkaufspreisen („Fairness Opinion“), benötigen Bewertungsexpertise. Hinzu kommen bilanzielle Fragestellungen.

Jeder Bewertungsanlass erfordert einen individuellen Bewertungsansatz. Den „einen richtigen“ Unternehmenswert kann es nicht geben. Allerdings ist das Ergebnis einer Unternehmensbewertung niemals ein Zufallsprodukt. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, die Besonderheiten

des Bewertungsanlasses sowie des Bewertungsobjekts richtig zu erfassen, um im nächsten Schritt sachgerechte (Unternehmens-)Werte ermitteln zu können.

Mit unserer langjährigen Expertise in der (Unternehmens-) Bewertung ist die Kleeberg Valuation Services GmbH für Sie der richtige Partner, (Unternehmens-)Werte zu bestimmen oder zu beurteilen. Hierbei tragen wir stets den Besonderheiten Ihres individuellen Bewertungsanlasses Rechnung.

**Kleeberg Valuation
Services GmbH**
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
München

Der Carried Interest bei vermögensverwaltenden Private Equity-Fonds

Von Dr. Maximilian Mayer, Steuerberater und Dr. Christoph Ludwig, Steuerberater und Partner bei BLL – Tax Boutique für Private Equity und Venture Capital



Seit nahezu 30 Jahren befasst sich BLL intensiv mit den vielfältigen Fragestellungen rund um die steuerliche Compliance von Private Equity-Fonds und deren (deutschen) Investoren. Unser Beratungsspektrum umfasst insbesondere die Erstellung gesonderter und einheitlicher Feststellungserklärungen für in- und ausländische Private Equity-Fonds in der Rechtsform einer Personengesellschaft, die Erfüllung von Anzeigepflichten bei Auslandsbeteiligungen, ausgewählte Themen im Zusammenhang mit dem KAGB, Fragestellungen zum Carried Interest, die Behandlung von Fondsetablierungskosten nach § 6e EStG, Themen des AStG sowie die steuerliche Beurteilung von Kapitalrückzahlungen ausländischer Kapitalgesellschaften.

Besonderes Augenmerk liegt dabei seit jeher auf der steuerlichen Behandlung des Carried Interest. Zwar scheinen die jüngsten BFH-Urteile hier erstmals für Klarheit zu sorgen, doch deuten aktuelle Bestrebungen im Gesetzgebungsverfahren darauf hin, dass Teile des Gesetzgebers die höchstrichterliche Rechtsprechung durch neue gesetzliche Regelungen wieder in Frage stellen möchten.

Der Carried Interest ist daher ein Thema, das uns weiterhin beschäftigt. Die steuerliche Einordnung des Carried Interest schien mit dem BFH-Urteil vom 16.04.2024 (VIII R 3/21, BStBl II 2024, S. 902) eigentlich geklärt. Doch sowohl 2024 als auch 2025 hat der Bundesrat erneut Anlass gesehen, eine gesetzliche Anpassung anzuregen.

Im Folgenden möchten wir zunächst unterschiedliche Perspektiven auf die steuerliche Behandlung des Carried Interest in vermögensverwaltenden Private Equity-Fonds aufzeigen. Anschließend werden die jüngsten BFH-Urteile zum Carried Interest beurteilt. Zuletzt geben wir einen Ausblick, warum das Thema durch die Stellungnahme des Bundesrates zum Steueränderungsgesetz 2025 vom 17.10.2025 (Drucksache 474/25 – Beschluss) weiterhin eine „Never-ending Story“ ist.

1. Die steuerliche Behandlung des Carried Interest

Private Equity-Fonds werden regelmäßig im In- und Ausland als Personengesellschaft formiert. Einkünfte aus einer Personengesellschaft werden transparent den Gesellschafter zugerechnet. Der Carried Interest wird im Gesellschaftsvertrag der Personengesellschaft vereinbart. Er stellt grundsätzlich einen kapitaldisproportionalen Gewinnanteil der Initiatoren dar, der für die aktive Förderung des Gesellschaftsziels gewährt wird. Dieser bemisst sich am erzielten Gewinn und wird in der Regel erst ausgezahlt, wenn die Investoren ihr eingezahltes Kapital sowie eine bestimmte Mindestverzinsung („Hurdle Rate“) erreicht haben. Die Begründung für diese erfolgsabhängige Ergebniszweisung liegt in der zentralen Rolle der Initiatoren bei der Identifikation, Strukturierung und strategischen Betreuung der Portfolioinvestitionen. Der Carried Interest sorgt daher dafür, dass die Interessen der Initiatoren und der Kapitalinvestoren gleichgerichtet sind. Es ist grundsätzlich davon auszugehen, dass der vereinbarte Carried Interest wirtschaftlich angemessen ist und einer Vereinbarung unter fremden Dritten entspricht.

Die steuerliche Behandlung der kapitaldisproportionalen Gewinnverteilung war lange Zeit umstritten. Die Finanzverwaltung stufte den Carried Interest seit dem sogenannten Private Equity-Erlass (BMF-Schreiben vom 16.12.2003 – IV A 6 - S 2240 - 153/03, BStBl I 2004, 40) als Tätigkeitsvergütung ein, die von den Kapitalinvestoren an die Initiatoren geleistet wird. Nach dieser Auffassung stellt der Carried Interest eine schuldrechtliche Gegenleistung für die von den Initiatoren zugunsten der Kapitalinvestoren erbrachten Leistungen dar. Durch die

überproportionale Gewinnbeteiligung überlassen die Kapitalinvestoren den Initiatoren einen Teil des Gewinns, der ihnen nach ihrem Kapitaleinsatz eigentlich zustehen würde. Die Vergütung erfolgt somit nicht unmittelbar durch eine Zahlung, sondern mittelbar durch den teilweisen Verzicht der Kapitalinvestoren auf ihre Gewinnanteile. Dieser Vorgang soll lediglich einen verkürzten Zahlungsweg darstellen, der jedoch nichts daran ändern soll, dass der Carried Interest als Entgelt für eine erbrachte Dienstleistung zu qualifizieren ist.

U.E. ist und war dieser Ansicht nicht zu folgen. Eine steuerrechtlich anzuerkennende kapitaldisproportionale Gewinnverteilungsabrede ist auf die Einkünftezurechnung anzuwenden. Das bedeutet, dass den Kapitalinvestoren der Gewinn der Carry Interest Berechtigten nicht zuzurechnen ist.

Im Jahr 2004 sorgte die Einführung des § 18 Abs. 1 Nr. 4 EStG lediglich auf Empfängerseite des Carried Interest für Rechtssicherheit. Der Carried Interest aus einem vermögensverwaltenden Private Equity-Fonds wird damit den Einkünften aus selbständiger Arbeit mit Anwendung des Teileinkünfteverfahrens gem. § 3 Nr. 40a EStG zugeordnet. Mit der Normeneinführung hat sich der Gesetzgeber nicht eindeutig positioniert, ob der Carried Interest als schuldrechtliche Tätigkeitsvergütung oder als steuerlich anzuerkennende Gewinnverteilung zu qualifizieren ist. § 18 Abs. 1 Nr. 4 EStG ist nur auf Ebene der Initiatoren anzuwenden und hat daher keine Relevanz für die Gewinnverteilung auf Ebene der Personengesellschaft.

Die Einstufung des Carried Interest als schuldrechtliche Tätigkeitsvergütung hat für die übrigen Kapitalinvestoren vermögensverwaltender Private Equity-Fonds erhebliche steuerliche Konsequenzen. Die Kapitalinvestoren vermögensverwaltender Private Equity-Fonds erzielen typischerweise Dividenden, Zinsen und Veräußerungsgewinne und daher Einkünfte aus Kapitalvermögen nach § 20 EStG. Gem. § 20 Abs. 9 Satz 1 EStG gelten die damit verbundenen Aufwendungen als nicht abzugsfähige Werbungskosten. Die Auffassung der Finanzverwaltung führt dazu, dass die Kapitalinvestoren den Gewinn versteuern müssen, der ihnen ihrem Kapitaleinsatz entsprechend zustehen würde, auch wenn ihnen aufgrund des Carried Interest im Erfolgsfall tatsächlich ein geringerer Gewinn zufließt.

2. Rechtsprechung zum Carried Interest

Mit Urteil vom 11.12.2018 (BFH, VIII R 11/16, BFHE 263, 418, DStR 2019, 1136) äußerte sich der BFH erstmals höchstrichterlich zur steuerlichen Einordnung des Carried Interest. Zwar betraf die Entscheidung eine gewerblich geprägte Struktur, dennoch stellte der BFH grundlegend klar, dass eine zivilrechtlich wirksam vereinbarte kapitaldisproportionale Gewinnverteilung grundsätzlich auch steuerlich anzuerkennen ist. Er führte weiter aus, dass eine schuldrechtliche Tätigkeitsvergütung typischerweise auch im Verlustfall geschuldet wird. Da der Carried Interest hingegen ausschließlich vom Erfolg abhängt, ist dieser nach Auffassung des BFH als Gewinnverteilungsabrede zu qualifizieren.

Die Finanzverwaltung beschränkte die Anwendung des BFH-Urteils zunächst auf den entschiedenen Einzelfall. Damit zeichnete sich ab, dass sich der BFH zeitnah auch zur Behandlung des Carried Interest bei steuerlich vermögensverwaltenden Strukturen äußern würde. Diese Gelegenheit bot sich mit dem Urteil vom 16.04.2024 (BFH, VIII R 3/21, BStBl II 2024, S. 902).

In diesem Verfahren hatte das Finanzamt den Carried Interest als Tätigkeitsvergütung der Initiatoren eingestuft. Unter Berufung auf die Bruchteilsbetrachtung nach § 39 Abs. 2 Nr. 2 AO ordnete das Finanzamt den Gewinn des Private Equity-Fonds den Kapitalinvestoren nach ihren Kapitalanteilen zu, also vor Abzug des Carried Interest. Da der Fonds vermögensverwaltend tätig war und die Kapitalinvestoren Einkünfte aus Kapitalvermögen im Sinne des § 20 EStG erzielten, seien die tatsächlichen Aufwendungen und damit auch die vermeintliche Tätigkeitsvergütung der Initiatoren nach § 20 Abs. 9 Satz 1 EStG nicht abzugsfähig.

Aus verfahrensrechtlichen Gründen konnte der BFH in diesem Fall keine abschließende Entscheidung treffen, hob jedoch die Vorinstanz auf und verwies die Sache an das FG München zurück. Zugleich erteilte er dem FG in seiner Begründung eine ausführliche, wenngleich unverbindliche „Segelanweisung“ für den zweiten Rechtsgang:

Eine schuldrechtliche Tätigkeitsvergütung liege nur dann vor, wenn die Vergütung nach dem Gesellschaftsvertrag als handelsrechtliche Ausgabe zu behandeln und auch dann zu zahlen ist, wenn kein Gewinn erzielt wird. Fehle eine solche Regelung, sei im Zweifel von einer Gewinnverteilungsabrede auszugehen. Eine derartige Gewinnverteilungsabrede sei steuerlich anzuerkennen, sofern sie im Gesellschaftsverhältnis begründet ist und einem Fremdvergleich standhält.

Gerade im Private Equity-Bereich sollte dies regelmäßig der Fall sein, da Initiatoren und Kapitalinvestoren ihre Vereinbarungen typischerweise im natürlichen Interessengegensatz aushandeln. Die Gewinnverteilung werde in der Regel nicht durch außerhalb des Gesellschaftsverhältnisses bestehende Beziehungen beeinflusst. Eine steuerlich anzuerkennende Gewinnverteilungsabrede ist auch der Einkünftezurechnung zugrunde zu legen.

Angesichts der nunmehr klaren Position des BFH, sowohl für gewerblich geprägte als auch für vermögensverwaltende Strukturen, besteht u.E. kaum noch Anlass für die Finanzverwaltung, den Carried Interest grundsätzlich als Tätigkeitsvergütung zu qualifizieren. Vielmehr ist bei Vorliegen einer steuerlich anzuerkennenden Gewinnverteilungsabrede diese konsequent auch der Einkünftezurechnung zugrunde zu legen.

3. Steueränderungsgesetz 2025

Durch die BFH-Rechtsprechung hätte die Unsicherheit bzgl. der steuerlichen Einordnung des Carried Interest abgeschlossen sein können. Die beiden BFH-Urteile haben allerdings den Bundesrat auf den Plan gerufen. In seiner Stellungnahme vom 17.10.2025 zum Steueränderungsgesetz 2025 (Drucksache 474/25 – Beschluss) fordert er, wie bereits im Vorjahr, die Einführung eines neuen § 20 Abs. 3 Satz 3 EStG-E. Eine entsprechende Regelung war im Regierungsentwurf der Bundesregierung ursprünglich nicht vorgesehen.

Nach der Vorstellung des Bundesrats soll durch den neuen Absatz klargestellt werden, dass Vergütungen, insbesondere der sogenannte Carried Interest, bei vermögensverwaltenden Gesellschaften auch dann nicht einkünftemindernd berücksichtigt werden dürfen, wenn sie als „erhöhte Überschussbeteiligung“ anderer Gesellschafter ausgestaltet sind. Ziel der Regelung ist es laut Begründung, zu verhindern, dass das Werbungskostenabzugsverbot des § 20 Abs. 9 Satz 1 EStG über steuerlich anzuerkennende Gewinnverteilungsabreden umgangen wird.

Die Bundesregierung hat darauf mit Unterrichtung vom 29.10.2025 (Drucksache 21/2470) umgehend reagiert und den Vorschlag unter Hinweis auf das BFH-Urteil vom 16.04.2024 ausdrücklich abgelehnt.

Im laufenden Gesetzgebungsverfahren dürfte die angedachte Regelung daher voraussichtlich keine Umsetzung finden. Endgültige Gewissheit besteht allerdings noch nicht. Bemerkenswert ist insbesondere, dass Teile des Gesetzgebers offenbar entschlossen sind, die höchstrichterliche Rechtsprechung auch in diesem Punkt wieder einmal gesetzlich zu korrigieren.

Damit bleibt die steuerliche Behandlung des Carried Interest bei vermögensverwaltenden Personengesellschaften eine „Never-ending Story“.

Kraftvoll!

Foto: iStock/David Hughes



M&A-Transaktionen erfordern starke Berater!

Um eine Unternehmenstransaktion erfolgreich planen und umsetzen zu können, werden in der Praxis erfahrene Berater mit fachlicher Expertise benötigt, die strategisch denken und im Interesse ihrer Auftraggeber handeln.

Mergers & Acquisitions sowie strategische Kooperationen eröffnen Unternehmen neue Chancen, bergen aber auch Risiken. Daher stellen sie in der Unternehmensentwicklung sowohl bedeutende als auch möglicherweise stark risikobehaftete unternehmerische Entscheidungen dar. Um die verfolgten Ziele zu erreichen, sind eine sorgfältige Auswahl und Analyse des Zielobjekts ebenso wie eine optimale Transaktionsgestaltung im Interesse aller Beteiligten.

Kleeberg unterstützt den gesamten M&A-Prozess kompetent und effektiv. Wir beantworten steuerliche, rechnungslegungs- und bewertungsbezogene sowie rechtliche Fragen und führen eine Due Diligence durch. Wir behalten stets das Ziel der Transaktion im Blick, koordinieren alle Informationsstränge und können somit sicher und erfolgreich im Sinne unserer Mandanten verhandeln.

Dr. Kleeberg & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft
München · Member Crowe Global · www.kleeberg.de



Audit / Tax / Advisory



Tax / Audit / Advisory / Legal

Kompetent. Erfahren. Kundenorientiert.

**Unternehmenstransaktionen
made in Germany.**



Unser Leitgedanke ist, mittelständischen Unternehmern die bestmögliche Beratung bei der Umsetzung von Unternehmenstransaktionen und der Lösung der Unternehmensnachfolge zu bieten. Dies ist seit 2009 unser täglicher Anspruch von Unternehmer für Unternehmer.

Ob Kauf oder Verkauf von Firmen im Mittelstand, beides verlangt auf Grund der gegebenen Besonderheiten und Herausforderungen maßgeschneiderte Lösungen und kein standardisiertes Vorgehen. Die Unternehmensübergabe an eine externe, neue Generation von Unternehmern erfordert vom jeweiligen Berater Kompetenz, Erfahrung und nicht zuletzt persönliche Wertschätzung. Die Deutsche Mittelstandsfinanz bietet einen ganzheitlichen Beratungsansatz, der neben der Transaktionsberatung und Nachfolgeberatung auch die unternehmerische Unterstützung in strategischen und operativen Situationen umfassen kann. Dabei können wir unsere Dienstleistungen als deutscher Partner von Corporate Finance Associates weltweit anbieten.

Erfolgreich durchgeführte Referenzprojekte finden Sie unter
www.dmfin.com/de/referenzen/

Wir stehen Ihnen gerne für ein unverbindliches Gespräch zur Verfügung.

Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

Eysenbeckstraße 4 | 60322 Frankfurt | T +49 69 - 95 42 12 64 | F +49 69 - 95 42 12 22
geschaeftsfuehrung@dmfin.com

EightAdvisory

Helping you to Realise Value

Let our experts navigate your diligence, transformation, restructuring and strategy challenges.

Paris
Lyon
Nantes
London
Brussels
Frankfurt
Munich
Zurich
Amsterdam
Hamburg
Rennes
Marseille
Cologne
New York
Madrid

Eight Advisory is an independent advisory firm specialising in the financial, operational and strategic consulting. With over 1000 people including more than 100 partners forming a single global team, it advises managers of companies of all sizes – from family businesses, SMEs, top listed companies to multinationals, investors and banks on their Corporate Transactions, Restructuring and Transformation projects across a wide range of industries. We work extensively with investors and operators in telecommunications and digital infrastructure (in particular fibre networks) across Europe advising them on diligence, transformation and strategy matters. Due to our status as an Eight International Founding Member, we are able to draw on a global advisory group consisting of partners in 30 countries in Europe, North and South America, Asia and Oceania.

Transactions . Restructuring . Transformation

8advisory.com

NOT JUST A WEDDING FOR THE CAKE:

How orchestrated mergers unleash synergies and enhance resilience in times of uncertainty.

RAUTENBERG & COMPANY

In an M&A environment marked by risk aversion and slow processes, capital raises and valuations have become increasingly challenging. According to Philipp von Hochberg and Maximilian Gailer of Rautenberg & Company, investors should explore non-capital-intensive paths to value creation – such as mergers.

Continental Europe's M&A market has been subdued for some time. Political shocks, macroeconomic uncertainty, and weak consumer confidence have not only popularised the term "polycrisis" but also depressed valuations as cautious investors discount growth. This makes it difficult for shareholders and management to capture value, attract new commitments, or execute exits confidently. The situation peaked in early 2025 amid tariff tensions and broad economic weakness, leading to the lowest Q1 deal count in two decades.

Determining the right exit timing has become far more complex. "Waiting and doing nothing" rarely pays off and often erodes IRRs. Given fixed investment horizons, sponsors must actively explore alternative value-creation strategies to secure optimal exits. Buyers, in turn, face their own hurdles: many targets show temporary profitability declines, making valuation assumptions difficult to justify. Consequently, deal momentum has slowed, with investors and corporates deferring action until conditions improve.

In this context, investors and sellers should reassess strategic options and broaden their perspective. Mergers can offer a compelling alternative to the binary choice between bad and worse – creating real value even in turbulent markets. Partnering with peers facing similar headwinds can unlock both revenue and cost synergies. With disciplined negotiation, clear combination strategy, and strong execution, such partnerships can generate outsized returns once markets rebound.

By proactively pursuing strategic combinations now – rather than waiting for recovery – investors can unlock hidden value and build resilience amid ongoing volatility.

MERGER RECAP

A merger is the legal consolidation of two entities into one, combining assets, liabilities, and business activities. Its core rationale is value creation through synergies – making the whole more valuable than the sum of its parts. Typical results include accelerated growth, stronger competitiveness, higher efficiency, and greater resilience.

Every merger begins with selecting the right partner. Both sponsors and corporates must assess horizontal and vertical options, potentially considering a merger of equals. The principle of $1 + 1 = 3$ illustrates that success requires more than structural consolidation: true synergies emerge only when both sides align behind a shared identity and governance.

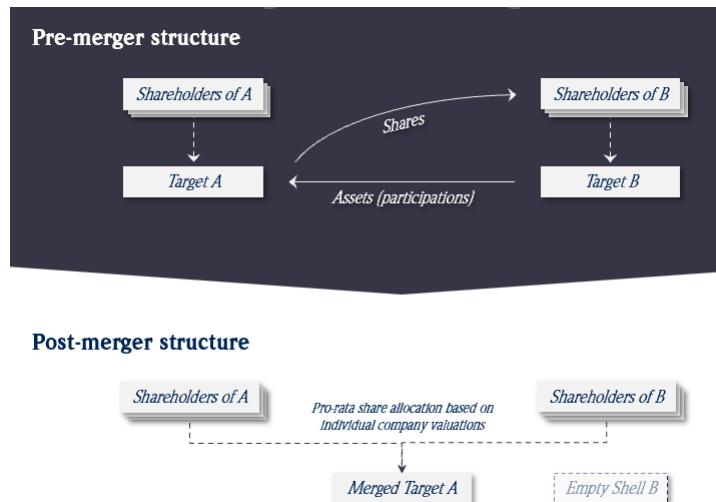
The authors see six key benefits resulting from a synergistic merger:

1. **Sustainable EBITDA growth** by leveraging operational and organisational synergies
2. Cash-efficient transactions enabled by equity swaps in place of cash payments
3. **Reconciliation of stakeholder interests** through ongoing shareholder profit participation
4. **Improved financing flexibility**, with scope for leverage and opportunities for external investor involvement
5. **Strengthened resilience** through diversified products, customer base, and geographic presence
6. **Valuation uplift** driven by scale-related multiple arbitrage

TRANSACTION DESIGN

While individual motives differ, all stakeholders share the goal of strengthening competitiveness and maximising returns. In contrast to traditional acquisitions, merger mechanics typically involve equity exchanges rather than cash, making valuations primarily a basis for ownership allocation – effectively a “paper deal.”

Although additional financing is not required, mergers provide opportunities for financial sponsors to inject growth capital into the combined entity in exchange for new shares.



CRITICAL SUCCESS FACTORS

Our experience shows that merger success depends on but a few critical factors – often the hardest to perfect.

Clear synergistic rationale

Define and fulfil actionable synergies with a forward-looking integration roadmap to ensure full stakeholder alignment.

Process design

A well-structured Memorandum of Understanding (MoU) early on secures collaboration and sets the framework for strategy, valuation principles, governance, and due diligence.

Governance setup

As cash is secondary, future governance – voting rights, vetoes, and exits – becomes central to negotiations.

Cultural alignment

Cultural gaps must be carefully managed to align management practices and working modes, particularly in cross-border cases.

Financial transparency

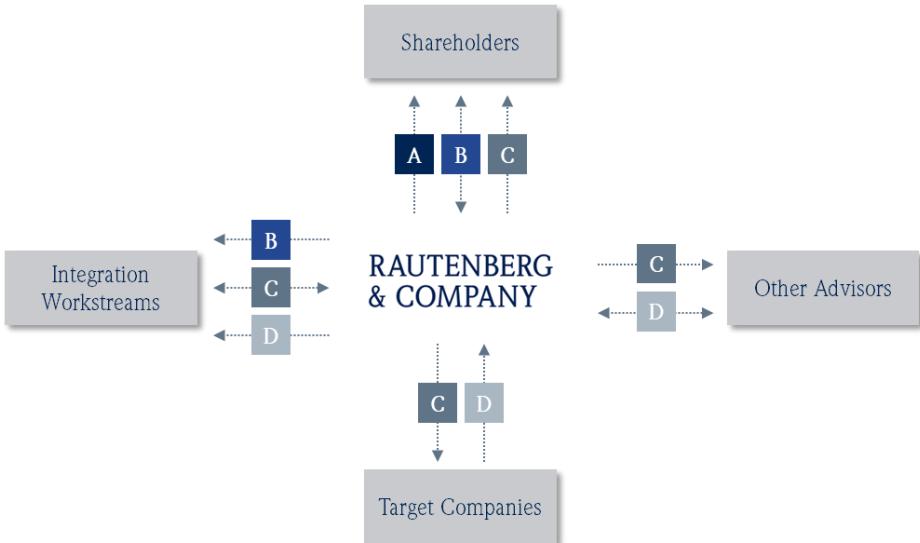
Comprehensive, transparent valuations create a level playing field and enable optimal financing and tax structures.

OUR APPROACH

Our experience with mergers leaves us convinced that a truly effective advisor must simultaneously fulfil four key roles to successfully orchestrate a merger:

- Trusted moderator balancing the interests of principal parties and minimising friction

- B. Strategic integrator providing corporate finance expertise across synergy, operating, and valuation models
- C. Project orchestrator coordinating all workstreams in a structured, stakeholder-oriented process
- D. Clean team operator facilitating sensitive information exchange where required



Through our integrated business model, Rautenberg & Company combines commercial strategy with corporate finance expertise – making us the ideal partner to enable complex merger situations.



YOUR BUSINESS

DEVELOPMENT PARTNER FOR GROWTH

EMERAM zählt zu den führenden Investoren für mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum und verwaltet und berät Fonds mit über 800 Millionen Euro Kapital. Unser Ziel ist es, wachstumsstarke Unternehmen langfristig durch gezielte Kapital- und Kompetenzbeteiligungen zu fördern und ihre Entwicklung nachhaltig voranzutreiben und zu stärken. Unsere Investitionsstrategie richtet sich auf drei Kernbranchen:

DIGITALISATION

Produkte und Dienstleistungen im Bereich Software, IT und Technologie, die Innovation vorantreiben und digitale Lösungen bieten

ENERGY TRANSITION

Produkte und Dienstleistungen mit Schwerpunkt auf erneuerbaren Energien sowie Energieeffizienz und -management

HEALTH & WELLBEING

Produkte und Dienstleistungen, die Fitness, mentale und physische Gesundheit von Mensch und Tier verbessern und fördern

EMERAM | www.emeram.com | info@emeram.com | +49 (0) 89 41 999 67-0



]

sofatutor

BOARDS
&MORE

ace⁺⁺
advanced clean energy

PROVITAL

coconet

GARDEROS.

Die Planungsrechnung als zentraler Bestandteil der Unternehmensbewertung

Prof. Dr. Christian Zwirner, Partner bei Kleeberg Valuation Services GmbH WPG, München
 Sebastian Schöffel, Manager bei Kleeberg Valuation Services GmbH WPG, München

Kleeberg

Valuation

Einführung

Der vorliegende Beitrag hebt die zentrale Rolle der Unternehmensplanung im Rahmen von Unternehmensbewertungen hervor. Dabei hängt die Qualität einer Unternehmensbewertung maßgeblich von der Plausibilität und Belastbarkeit der zugrunde gelegten Planungsrechnung ab. Besondere Herausforderungen entstehen durch die aktuelle geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit, welche die Aufstellung valider Planannahmen erschwert. Sowohl für das Management des zu bewertenden Unternehmens als auch für den beauftragten Bewerter gewinnt daher der Themenkomplex der Plausibilisierung von Unternehmensplanungen stark an Bedeutung. Der nachstehende Beitrag enthält einen Überblick darüber, welche Anforderungen an die bewertungsrelevante Planung nach dem IDW S 1 i.d.F. 2008, bzw. dem neuen IDW ES 1 und dem IDW-Praxishinweis 2/2017 bestehen, wie die Plausibilisierung besonders in Krisenzeiten erfolgen kann und welche gerichtlichen Vorgaben zu beachten sind.

Planungsrechnung als wesentlicher Bestandteil der Unternehmensbewertung

Die Planungsrechnung ist die zentrale Grundlage bei kapitalwertorientierten Unternehmensbewertungen nach den Vorgaben des IDW S 1, da hieraus die Ableitung der bewertungsrelevanten finanziellen Überschüsse erfolgt. Im neuen **Entwurf IDW ES 1 n.F. (Stand Ende 2024)** wird der Fokus besonders auf die Plausibilisierung der zukünftigen Unternehmenserfolge anhand unternehmensinterner und -externer Daten gelegt.⁴ Die Planungsrechnung muss dabei aus Sicht eines umfassend informierten Eigenkapitalgebers mit finanziellen Interessen plausibilisiert werden. Dabei sollen vor allem verlässliche Informationen, wie bspw. geprüfte Jahresabschlüsse, herangezogen werden.⁵

Ausgestaltung der Planungsrechnung entsprechend des IDW S 1 und des Entwurfs zum IDW ES 1

Eine Planungsrechnung im Rahmen einer kapitalwertorientierten Unternehmensbewertung lässt sich grundsätzlich in drei Phasen gliedern: die Detailplanungsphase, die (optionale) Konvergenzphase⁶ und die Phase der ewigen Rente. Im Sommer 2025 erfolgte die Verabschiedung des „Gesetzes für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland“, das eine **schrittweise Senkung des Körperschaftsteuersatzes** im Zeitraum der Jahre 2028 bis 2031 vorsieht. Ab dem 01.01.2028 wird der Körperschaftsteuersatz bis zum Veranlagungszeitraum 2032 jährlich um einen Prozentpunkt von derzeit 15,00 % auf 10,00 % verringert.⁷ Die Phase der ewigen Rente kann jedoch erst an dem Zeitpunkt beginnen, an welchem ein eingeschwungener Zustand des Bewertungsobjekts („Steady State“) erreicht ist. Die schrittweise Reduktion des Körperschaftsteuersatzes hat zur Folge, dass die ewige Rente erst ab dem Jahr 2032 beginnen kann, wenn wieder ein konstanter Körperschaftsteuersatz gegeben ist.

Für die Jahre zwischen dem Ende der Detailplanungsphase und dem **Jahr 2032 als frühestmöglichem Beginn der ewigen Rente** empfiehlt sich der Ansatz einer Konvergenzphase. In der Konsequenz kommt der Konvergenzphase bei Unternehmensbewertungen aktuell große Bedeutung zu, da mit ihr die stufenweise Anpassung des Körperschaftsteuersatzes dargestellt werden kann.

⁴ Vgl. IDW ES 1 n.F., Rn. 71 f.

⁵ Vgl. IDW ES 1 n.F., Rn. 73 ff.

⁶ Vgl. IDW ES 1 n. F., Rn. 66.

⁷ Vgl. Bundesgesetzblatt 2025 Teil I, Nr. 161, vom 18.7.2025.

Kriterien einer belastbaren Planungsrechnung

Eine belastbare Planungsrechnung muss mehrere zentrale Kriterien erfüllen. Nach dem IDW Praxishinweis 2/2017 ist zunächst zwischen formeller und materieller Plausibilisierung zu unterscheiden. Die **formelle Plausibilisierung** verlangt die Sicherstellung der rechnerischen Richtigkeit, die Geschlossenheit und Integration der Teilpläne sowie die Konsistenz der Annahmen, sowohl innerhalb einzelner Teilpläne als auch zwischen den Teilplänen insgesamt. Die **materielle Plausibilisierung** umfasst die inhaltliche Beurteilung der Erreichbarkeit der Unternehmensplanung vor dem Hintergrund des betriebenen Geschäftsmodells und der makroökonomischen Situation des Bewertungsobjekts.⁸

Im Rahmen der **formellen Plausibilisierung** ist die Konsistenz der der Planung zugrunde gelegten Annahmen entscheidend. Hierzu zählen **objektive Annahmen**, die sich auf marktorientierte Informationen wie Wirtschaftsdaten und Branchenprognosen stützen und im Einklang mit allgemein anerkannten Konjunkturaussichten stehen sollten. Abweichungen von marktüblichen Annahmen sind nur zulässig, wenn eine fundierte Begründung vorliegt. **Subjektive Annahmen**, wie unternehmensspezifische Umsatz- und Kostenprognosen, sind transparent und nachvollziehbar herzuleiten. Angesichts der derzeitigen wirtschaftlichen Unsicherheiten empfiehlt es sich, hier eher konservativ vorzugehen. Insgesamt müssen die Annahmen widerspruchsfrei und auf ausreichender Datenbasis abgeleitet sein und die spezifischen Besonderheiten des Bewertungsobjekts berücksichtigen.

Schließlich ist die **materielle Plausibilität** der Planungsrechnung durch einen **Abgleich mit historischen Unternehmensdaten und branchenspezifischen Vergleichszahlen** sicherzustellen. Die geplanten Werte sollten mit bereinigten Zahlen vergangener Jahre verglichen werden, um deren Realisierbarkeit zu beurteilen. Darüber hinaus unterstützt ein Benchmarking mit relevanten Branchenkennzahlen, wie EBIT-Margen oder Wachstumsraten, die Nachvollziehbarkeit und Konsistenz der Annahmen. Größere Abweichungen zum Branchendurchschnitt müssen ebenfalls plausibel begründet werden.

Mit Hilfe von **Sensitivitäts- und Szenarioanalysen** lassen sich in der Praxis die Auswirkungen der durch die aktuellen Krisen zunehmenden Unsicherheiten darstellen. Trotz des unsicheren wirtschaftlichen Umfeldes und der sich fortlaufend ändernden Regulatorik, wie dem dargestellten Investitionssofortprogramm der deutschen Bundesregierung, ist es mittels dieser Techniken möglich, eine plausible und belastbare Planungsrechnung zu erstellen.

Kriterien einer sachgerechten Planungsrechnung in der Rechtsprechung

Die bewertungsrelevante Planungsrechnung war bereits mehrfach Gegenstand gerichtlicher Entscheidungen. Das LG München I hat sich in seinem Beschluss vom 28.06.2024 (Akz. 5 HK O 15162/20)⁹ mit der Länge des Betrachtungszeitraums einer Vergangenheitsanalyse als Grundlage für die Plausibilisierung einer bewertungsrelevanten Planung befasst. Das Gericht kam zu dem Schluss, dass für die Vergangenheitsanalyse ein Zeitraum von zwei bis drei Jahren als Betrachtungszeitraum plausibel und angemessen ist.

Das OLG München hat in seinem Beschluss vom 12.05.2020 (Akz. 31 Wx 361/18)¹⁰ entschieden, dass die Unternehmensplanung grundsätzlich in der Verantwortung der Geschäftsführung liegt und **Ergebnis ihrer unternehmerischen Entscheidung** ist. Gerichte können daher nur eingeschränkt überprüfen, ob die Planungsrechnung auf realistischen und zutreffenden Annahmen basiert. Eine plausible Planung des Managements darf nicht durch eine andere, ebenfalls plausible Planungsrechnung ersetzt werden.

Weiterhin hat das OLG München klargestellt (Beschluss vom 9. April 2021 (Akz. 31 Wx 2/19)¹¹), dass **die Planungshoheit grundsätzlich bei der Geschäftsführung liegt**, diese aber der gerichtlichen Kontrolle hinsichtlich der Plausibilität unterliegt. Der Planungshoheit der Geschäftsführung sind jedoch Grenzen gesetzt, wie das OLG Karlsruhe in seinem Beschluss vom 18.05.2016 (Akz. 12a W 2/15) bereits festgestellt hat.¹² Werden Planungsannahmen ausschließlich zu Bewertungszwecken (sogenannte Sonderplanungen) und außerhalb des formalen unternehmerischen Planungsprozesses erstellt, gilt die unternehmerische Planungshoheit nur eingeschränkt. In solchen Fällen dürfen gerichtlich bestellte Sachverständige unplausible Annahmen korrigieren.

⁸ Vgl. IDW Praxishinweis 2/2017, Rn. 14 ff.

⁹ Vgl. NZG 2025, S. 554.

¹⁰ Vgl. BB 2020, S. 1458.

¹¹ Vgl. NJW 2021, S. 3339.

¹² Vgl. NZG 2016, S. 748.

Entsprechende Korrekturen sind rechtmäßig, wenn die ursprüngliche Planung nach objektiven Maßstäben nicht plausibel erscheint.

Die vorstehende Rechtsauffassung hat das BayObLG in seinem Beschluss vom 08.08.2025 (Akz. 101 W 116/24) bestätigt.¹³

Fazit

Die Qualität und Belastbarkeit einer Unternehmensbewertung hängt entscheidend von der Plausibilität und Konsistenz der zugrunde liegenden Planungsrechnung ab. Die **Planungsrechnung im Rahmen einer Unternehmensbewertung** nach IDW S 1 i.d.F. 2008 bzw. dem IDW ES 1 muss den formellen und materiellen Plausibilisierungsanforderungen des IDW Praxishinweises 2/2017 entsprechen.

Eine Unternehmensplanung kann als Grundlage für die Berechnung eines sachgemäßen Unternehmenswerts herangezogen werden, wenn die im vorliegenden Beitrag aufgeführten Kriterien und Methoden beachtet werden. Zusammengefasst zeichnet sich eine belastbare Planungsrechnung dadurch aus, dass diese rechnerisch korrekt, inhaltlich nachvollziehbar, auf konsistenten objektiven und subjektiven Annahmen beruht, sowie mit relevanten historischen und branchenspezifischen Vergleichsdaten abgestimmt ist.

Aus Sicht der Rechtsprechung unterliegen die vom Management eines Unternehmens erstellten Planungsrechnungen einer gerichtlichen Plausibilitätskontrolle, sind jedoch nur eingeschränkt gerichtlich überprüfbar. Solange eine Unternehmensplanung jedoch auf plausiblen und nachvollziehbaren Annahmen basiert, darf eine Planungsrechnung nicht einfach durch eine andere, wenn auch plausible, Planung ersetzt werden.

Besonders in unsicheren Zeiten ist eine belastbare Planung durch geeignete Methoden wie Sensitivitäts- und Szenarioanalysen essenziell. Letztlich muss das Management des zu bewertenden Unternehmens sicherstellen, dass eine auf **Basis plausibler Annahmen und Informationen erstellte Planung** vorliegt, die Ausgangspunkt einer belastbaren und sachgerechten Unternehmensbewertung sein kann.

¹³

Vgl. BewP 2025, S. 83.



atares | Die **Experten** für **Technologie-Deals** und **digitale Prozesse**



Mehr Infos auf
www.atares.team



atares
merging visions

DER ENTWURF ZUM FONDSRISIKOBEGRENZUNGSGESETZ

Am 8. August 2025 hat das Bundesfinanzministerium den Entwurf zum Fondsrisikobegrenzungsgesetz (FRiG) veröffentlicht. Damit startet ein neuer Anlauf zur Umsetzung der europäischen Vorgaben aus der AIFM-Richtlinie II (AIFMD II) in deutsches Recht. Änderungen werden sich insbesondere im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ergeben. Der Beitrag beleuchtet die Änderungen aus dem Blickwinkel deutscher registrierter und vollregulierter AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen).

Im Vergleich zum ersten Anlauf zur Umsetzung der AIFMD II durch das Fondsmarktstärkungsgesetz (FMSG) orientiert sich der FRiG-Entwurf näher am Wortlaut der AIFMD II (weniger nationales Gold-Plating). Für deutsche Venture Capital-Fonds enthält der Entwurf erfreuliche Klarstellungen zur Vergabe von Gesellschafterdarlehen und eigenkapitalähnlichen Instrumenten sowie im Bereich des Vollerlaubnisverfahrens. Leider enthält der Entwurf auch Vorschläge zu nationalem Gold-Plating im Bereich der Schwellenwertberechnung und im Bereich der Berichts- und Transparenzpflichten registrierter KVGen. Beides könnte den Venture Capital-Standort Deutschland künftig belasten. Letztlich enthält der Entwurf weitere Änderungen, die hier nur überblicksartig dargestellt werden können.

RÜCKBLICK

Die AIFMD II trat am 15. April 2024 in Kraft und ihre Vorgaben müssen bis zum 26. April 2026 in nationales Recht umgesetzt werden. In Deutschland sollte die Umsetzung zunächst durch das FMSG erfolgen. Da das FMSG nicht rechtzeitig vor den vorgezogenen Neuwahlen Anfang 2025 verabschiedet werden konnte, startet die neue Bundesregierung mit dem FRiG-Entwurf einen zweiten Umsetzungsversuch.

KREDITVERGABE DURCH AIF (INSBESONDRE VENTURE CAPITAL-FONDS)

Die AIFMD II enthält einheitliche europäische Vorgaben für die Kreditvergabe durch AIF. Die praktische Folge sind Definitionen zu Begriffen wie „kreditvergebender AIF“, „Gesellschafterdarlehen“ und „Kreditvergabezweckgesellschaften“. Kreditvergebende AIF selbst unterliegen zukünftig Leverage- und Diversifikationsgrenzen. Zudem können AIF und KVGen nun auch Darlehen über von ihnen kontrollierte Kreditvergabezweckgesellschaften vergeben, ohne dass ein solches Kreditvergabe-SPV eine bankenrechtliche Erlaubnis benötigt. Diese Regelung beseitigt Unsicherheiten und schafft einheitliche Wettbewerbsbedingungen innerhalb der EU. Für Fonds mit registrierter KVG führt die Vergabe von Gesellschafterdarlehen und eigenkapitalähnlichen Instrumenten auch in Zukunft nicht zu erhöhten Risikomanagementanforderungen. Der Begriff „eigenkapitalähnliche Instrumente“ soll nach unserer Einschätzung auch Darlehen mit qualifiziertem Nachrang und SAFE-Agreements umfassen. Diese Änderung ist eine erfreuliche Verbesserung im Vergleich zum FMSG und schafft Rechtssicherheit insbesondere für deutsche Venture Capital-Fonds.

BERICHTSPFLICHTEN UND TRANSPARENZ

Registrierte KVGen, die EuVECA- oder EuSEF-Fonds verwalten, sollen künftig verpflichtet werden, ihre Jahresabschlüsse prüfen zu lassen. Diese Pflicht geht über die AIFMD II hinaus und stellt nationales Gold-Plating dar. Die Änderung steht den politischen Zielen zum Bürokratieabbau entgegen und würde einen Mehraufwand für Venture Capital-Fonds bedeuten. Auch vollregulierte KVGen müssen künftig umfassender an die BaFin berichten. Dies umfasst unter anderem Informationen zu Kosten- und Gebührenstrukturen, Transaktionen mit verbundenen Unternehmen und eine Auflistung von Mitgliedstaaten, in denen verwaltete AIF tatsächlich vertrieben werden. Gegenüber Investoren muss zudem eine detaillierte Kostenaufschlüsselung erfolgen.

NEUBERECHNUNG DER SCHWELLENWERTE

Im Bereich der Schwellenwertberechnung bei registrierten KVGen enthält der FRiG-Entwurf leider erneut nationales Gold-Plating. Sie soll künftig anhand von Verkehrswerten und nicht wie bisher anhand von Anschaffungskosten (HGB-Bewertungsgrundsätze) erfolgen. Diese Umstellung ist weder durch die AIFMD II noch durch die Delegierten Rechtsakte veranlasst. Die Berechnung der Schwellenwerte auf Grundlage von Verkehrswerten wäre für registrierte KVGen problematisch. Verkehrswerte unterliegen kurzfristigen Schwankungen und erschweren die Entwicklungsplanung registrierter KVGen im Hinblick auf die Vollerlaubnis erheblich. Folglich könnten registrierte KVGen künftig durch externe Umstände in die Vollerlaubnis gezogen werden, ohne die dafür erforderlichen Strukturen und Ressourcen zu besitzen. Insbesondere kleinere Venture Capital-Manager wären betroffen. Aus Sicht der Praxis muss daher an den HGB-Bewertungsgrundsätzen festgehalten werden.

VOLLERAUBNISVERFAHREN

Auch für das Vollerlaubnisverfahren einer KVG ergeben sich Änderungen. Vollregulierte KVGen müssen künftig mindestens zwei Geschäftsleiter in Vollzeit mit Ansässigkeit in der EU beschäftigen. In diesem Zusammenhang werden auch die für die Geschäftsleiter im Vollerlaubnisverfahren einzureichenden Unterlagen konkretisiert. Neu ist zudem eine Ausschlussfrist für den Erlaubnisantrag, sofern von der BaFin nachgeforderte Unterlagen nicht binnen drei Monaten eingereicht werden. Grundsätzlich ist diese Initiative zur Verfahrensbeschleunigung zu begrüßen. Die Ausgestaltung sollte jedoch konkretisiert werden, um negative Folgen für KVGen im Vollerlaubnisverfahren zu vermeiden.

WEITERE ÄNDERUNGEN IM ÜBERBLICK

Der FRiG-Entwurf enthält weitere Änderungen. Einige von ihnen sollen hier nur überblicksartig dargestellt werden:

- **Nebendienstleistungen:** Vollregulierte KVGen dürfen künftig zusätzliche Nebendienstleistungen erbringen. Dies umfasst unter anderem IT- und HR-Services (sofern Interessenkonflikte vermieden werden) sowie bestimmte Kreditdienstleistungen. Zudem können vollregulierte KVGen künftig Anlageberatung, Anlagevermittlung und Verwahrgeschäfte erbringen, ohne eine gesonderte Finanzportfolioverwaltungserlaubnis beantragen zu müssen.
- **Verwahrstellen-Passporting:** Die in der AIFMD II vorgesehene grenzüberschreitende Nutzung von Verwahrstellen ist im FRiG-Entwurf nicht vorgesehen. Inländische AIF können demnach keine ausländischen Verwahrstellen beauftragen. Allerdings dürfen deutsche Verwahrstellen von EU-AIF mandatiert werden, sofern der Heimatstaat des EU-AIF die grenzüberschreitende Nutzung gestattet. Deutsche Verwahrstellen könnten von dieser Entwicklung profitieren.
- **Auslagerung und Unterauslagerung:** Auslagerungen unterliegen künftig strenger Substanzanforderungen und Meldepflichten. Neu ist die Pflicht, Auslagerungsvolumina und Organisationsstrukturen detailliert gegenüber der BaFin offenzulegen. Auslagerungsunternehmen müssen außerdem die AIFMD-/KAGB-Standards erfüllen. Letzteres kodifiziert die bereits bisher geltende deutsche Verwaltungspraxis.
- **Liquiditätsmanagementtools:** KVGen offener AIF beziehungsweise vergleichbarer Produkte (zum Beispiel Evergreen- oder Multi-Vintage-AIFs) müssen künftig standardisierte Liquiditätsmanagementtools einsetzen, um unkontrollierte Rückgaben in Krisensituationen zu vermeiden. Die Vorgaben hierzu sind nicht gänzlich neu, werden aber konkretisiert.
- **Vertrieb von Nicht-EU-AIF:** Für den Vertrieb von Nicht-EU-AIF gelten künftig strengere Bedingungen. Neben einem Memorandum of Understanding müssen Herkunftsstaaten künftig auch eine Informationsaustauschvereinbarung im Sinne des OECD-Musterabkommens vorweisen. Da die meisten relevanten Drittstaaten diese Vorgaben erfüllen, ergeben sich aus der Änderung kaum praktische Einschränkungen.

AUSBLICK

Der FRiG-Entwurf befindet sich aktuell im Konsultationsverfahren. Auf die Stellungnahmen der Verbände folgt dann die weitere Überarbeitung im Bundesfinanzministerium. Wir hoffen, dass die oben genannten Kritikpunkte im Zuge der Überarbeitung beseitigt werden. Angesichts der Umsetzungsfrist bis zum 26. April 2026 ist die Einbringung des Entwurfs in den Bundestag im Herbst 2025 geplant. Eine fristgerechte Umsetzung ist zwar ambitioniert, aber möglich.



Foto: Poellath | Katja Kuhl

TAREK MARDINI, LL.M. (UConn) (l.o.) und **DR. STEPHAN SCHADE** (r.o.) sind Partner, **DR. TOBIAS LOCHEN** (l.u.) Associated Partner und **DR. ENZO BIAGI** (r.u.) Associate in der Wirtschaftskanzlei Poellath am Standort Berlin. Sie gehören der Praxisgruppe Investment Fonds an.

Poellath ist mit insgesamt 55 Experten Marktführer bei der Strukturierung von Private Equity-Fonds und anderen alternativen Investmentfonds in Deutschland.

Das Beratungsspektrum des Teams umfasst alle rechtlichen, steuerlichen, vertraglichen und regulatorischen Anforderungen im Zusammenhang mit Fonds. Die Kanzlei hat jahrzehntelange Erfahrung bei allen relevanten Fondsstrukturen im Bereich von alternativen Investments: Private Equity (Buy-out, Venture Capital, Growth Capital), Mezzanine/Private Debt, Distressed Debt/notleidende Kredite, Immobilien, Infrastruktur, Rohstoffe/Energie, Bildung, hybride Fonds, Hedgefonds, Investmentfonds, Crypto Token-Fonds und Digital Asset-Fonds, Branchen- und Regionalfonds, Captive Fonds, Master-Feeder-Strukturen, Managed Accounts, Separate Accounts, Top-up- und Annex-Fonds, Spezialfonds sowie Primär- und Sekundärdachfonds. Auch die Öffentliche Hand und viele öffentliche Beteiligungsgesellschaften zählen zum Mandantenstamm.

Das Team ist seit Jahren in nationalen und internationalen Rankings vertreten.

(Erstveröffentlichung in: Venture Capital Magazin, VC 6, Seiten 56-57)

EightAdvisory

Helping you to Realise Value

Let our experts navigate your diligence, transformation, restructuring and strategy challenges.

Paris
Lyon
Nantes
London
Brussels
Frankfurt
Munich
Zurich
Amsterdam
Hamburg
Rennes
Marseille
Cologne
New York
Madrid

Eight Advisory is an independent advisory firm specialising in the financial, operational and strategic consulting. With over 1000 people including more than 100 partners forming a single global team, it advises managers of companies of all sizes - from family businesses, SMEs, top listed companies to multinationals, investors and banks on their Corporate Transactions, Restructuring and Transformation projects across a wide range of industries. We work extensively with investors and operators in telecommunications and digital infrastructure (in particular fibre networks) across Europe advising them on diligence, transformation and strategy matters. Due to our status as an Eight International Founding Member, we are able to draw on a global advisory group consisting of partners in 30 countries in Europe, North and South America, Asia and Oceania.

Transactions . Restructuring . Transformation

8advisory.com

we make transactions happen.
with passion. and success.

MAYLAND AG entwickelt gemeinsam mit Inhabern und Geschäftsleitungen mittelständischer Unternehmen und Konzerne maßgeschneiderte Lösungen für den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen.

Unsere erfahrenen Berater begleiten die Transaktionen in enger Zusammenarbeit mit den Entscheidungsträgern und sorgen für eine strukturierte, transparente Prozessführung.

Ob national oder international – wir koordinieren alle relevanten Dienstleistungen, um für unsere Mandanten einen erfolgreichen und nachhaltigen Abschluss zu gewährleisten.

IHRE VORTEILE

- Umfangreiches Branchenwissen in unterschiedlichen Industrien
- Sehr gutes mittelständisches Verständnis mit viel Fingerspitzengefühl
- Umsetzungsstarkes Handeln – MAYLAND erzielt mit hoher Passion und Kreativität die richtigen Lösungen
- Internationalität – MAYLAND ist in allen relevanten Industrienationen tätig und hat globalen Zugang zu Investoren
- Pragmatismus – MAYLAND stellt das praktische Handeln über theoretische Ergebnisse

MAYLAND AG 
- Mergers & Acquisitions -
Rathausufer 22 | 40213 Düsseldorf | Germany
www.mayland.de/en

Matthias Just
- Vorstand -
+49 170 825 8800
matthias.just@mayland.de

Thomas Kus
- Senior Manager -
+49 172 620 7561
thomas.kus@mayland.de



and across all sectors.

MAYER|BROWN

DELIVERING EXCELLENCE

Neue Mainzer Str. 32-36
60311 Frankfurt am Main
+49 69 7941 0

Königsallee 61
40215 Düsseldorf
+49 211 86224 0

mayerbrown.com
Americas | Asia | EMEA





ALLERT & Co.

Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen



UNTERNEHMER SEIN IST EINE LEBENSAUFGABE - DIE MAN IRGENDWANN AUCH ABGEBEN KANN!

Es ist schon so: Unternehmer zu sein ist meist eine Lebensaufgabe. Erst die Gründung, getragen von Träumen, viel Fleiß und Lebensenergie. Dann das Wachstum, die erste Würdigung und Bestätigung dafür, dass all die Überlegungen solide und wirklich zielführend waren. Und irgendwann kommt dann die Phase der Konsolidierung. Und mit ihr kommen neue Fragen: Immer weiter so? Wer kann übernehmen? Wie wäre es, wenn man die Früchte der Arbeit pflücken würde? Wir sagen dann: Lassen Sie uns über Ihre Ziele und über den besten Weg dorthin sprechen! Für Sie machen wir das Denkbare und Sinnvolle zum Machbaren.

Allert & Co.

Beratung beim Verkauf und Kauf mittelständischer Unternehmen

Karl-Ludwig-Straße 29 | 68165 Mannheim

Telefon (0621) 32 85 94 0 | Telefax (0621) 32 85 94 10

kontakt@allertco.com

www.allertco.com

Gedanken zur Unternehmens- & Unternehmer-Nachfolge: Eine wichtige Differenzierung

Von Dr. Axel Gollnick, Inhaber von GOLLNICK CORPORATE FINANCE

GOLLNICK CORPORATE FINANCE BERATUNG AUF AUGENHÖHE

Das Thema Nachfolgeregelung im Mittelstand wird regelmäßig zu undifferenziert behandelt. Schon die häufig in den Medien gebrauchte Wortwahl „*NachfolgePROBLEM*“ lässt nichts Gutes erahnen. Nachfolgeregelungen werden denn auch regelmäßig mit Alter, Krankheit und Tod verknüpft. Das Unternehmen und sein Marktumfeld tauchen in dieser wenig zukunftsgerichteten Aufzählung gar nicht auf. Deshalb hier für Familienunternehmen und ihre Gesellschafter ein paar Gedanken und Hinweise angereichert mit einigen anonymisierten Beispielen aus meiner Beratungserfahrung.

Die Nachfolgeregelung ist kein „*Problem*“, sondern ganz neutral eine Situation, die vom Unternehmer entschieden werden muss. Sie ist nach der Entscheidung, Unternehmer zu werden, ein Unternehmen zu gründen, die wichtigste Entscheidung für die Gesellschafter eines Unternehmens. Zum Problem wird die Situation erst dann, wenn das Thema nicht vorbereitet, entschieden und umgesetzt wird – also keine *NachfolgeLÖSUNG* realisiert wird.

Die Thematik wird aktuell auch insoweit häufig zur kurz beleuchtet, als nicht unterschieden wird zwischen *UNTERNEHMENS*nachfolge und *UNTERNEHMER*nachfolge. Diese Differenzierung ist aber sehr wichtig.

- *UNTERNEHMENS*nachfolge ist der Wechsel in der Eigentümerschaft am Unternehmen.
- *UNTERNEHMER*nachfolge ist der Wechsel in der Führung des Unternehmens.

*UNTERNEHMENS*nachfolge und *UNTERNEHMER*nachfolge können, müssen aber nicht zwingend zeitlich kongruent erfolgen. *UNTERNEHMENS*nachfolge muss auch nicht zwingend bedeuten, gleich 100% der Anteile abzugeben, es gibt interessanten Varianten.

***UNTERNEHMENS*nachfolge**

Die *UNTERNEHMENS*nachfolge ist ein Thema, welches den Unternehmer permanent während seines gesamten Unternehmertums beschäftigen muss. Sie ist damit völlig altersunabhängig. Ist der Unternehmer unter den jeweils gegebenen Umständen für das Unternehmen noch (allein) der richtige Gesellschafter? Veränderte Marktentwicklungen (*Branchenkonsolidierung, strategische Betriebsgröße*) oder Marktchancen (*schnelleres Wachstum, Internationalisierung*) können dazu führen, dass die Gesellschafter entscheiden, dass Unternehmen ganz oder teilweise an einen strategischen Partner zu veräußern.

Ein Mandant hat nicht in seinen Personalausweis geschaut, als sich die Chance bot, sein sehr erfolgreiches Familienunternehmen mit Ursprüngen im 19. Jahrhundert an ein ausländisches Branchenunternehmen zu verkaufen, das sein Unternehmen strategisch auf eine höhere Stufe hin entwickeln wollte. Das Konzept passte und der noch junge Unternehmer hat diese Chance für sein Unternehmen wahrgenommen. Er hatte Mut und Zuversicht, auch nach dem Unternehmensverkauf eine sinnvolle Beschäftigung zu finden.

Ein anderer Mandant wollte für sein profitables Unternehmen mit signifikantem Auslandsgeschäft weitere Marktchancen im Ausland nutzen. Er hatte das Unternehmen im Rahmen eines Management-Buy-In mehrheitlich erworben und bis zu einem Niveau erfolgreich ausgebaut. Dann stagnierte der Umsatz. Der Aufbau eigener Vertriebsgesellschaften in den USA und Asien allein erschien ihm mangels Erfahrung zu riskant. Deshalb entschied er zusammen mit den Mitgesellschaftern, einen komplementären Industriepartner, der international breit aufgestellt war, aufzunehmen und selbst weiter das Unternehmen zu führen und auch minderheitlich beteiligt zu bleiben. Eine weitsichtige Entscheidung in Interesse des Unternehmens bei richtiger Einschätzung der eigenen Fähigkeiten.

Zwei andere Eigentümer (End-40iger) eines erfolgreichen Unternehmens habe ich mehrfach begleiten dürfen bei Transaktionen mit Private Equity. Private Equity kann für das Unternehmen ein Katalysator sein für weiteres organisches Wachstum und Akquisitionen (Buy & Build). Die beiden Gründer blieben an Bord und auch am Unternehmen minderheitlich beteiligt mit einer signifikanten Quote. Auch als das Unternehmen an den nächsten (Secondary Buy-out) und übernächsten (Tertiary Buy-out) Finanzinvestor veräußert wurde. So haben die beiden Gründer an der jeweiligen weiteren Steigerung des Unternehmenswertes partizipiert. Die *UNTERNEHMER*nachfolge wurde dann auch geregelt, indem die beiden Gründer nacheinander die Geschäftsführung abgegeben haben an Fremdmanager. Ein positiver „*Nebeneffekt*“ wurde bereits bei der ersten

Transaktion verwirklicht: ein substanzialer Teil des im Unternehmen gebundenen Vermögens wurde „*hinter die Brandschutzmauer*“ transferiert. Regelmäßig ist ja – auch bei sehr erfolgreichen Unternehmens - das Gros des Familienvermögens im Unternehmen gebunden.

***UNTERNEHMER*nachfolge**

Die erfolgreichen Baby-Boomer Unternehmensgründer der Wirtschaftswunderjahre erreichen über kurz oder lang die „*Altersgrenze*“. Hier spricht der Personalausweis, anders als bei der *UNTERNEHMENS*nachfolge, eine klare Sprache. Irgendwann ist die Entscheidung über die *UNTERNEHMER*nachfolge fällig.

Der Unternehmer muss entscheiden, ob es eine familieninterne Nachfolgeregelung geben kann, weil eine Filia oder ein Filius geeignet und willens ist, dass Familienunternehmen zu führen. Dann bleiben Unternehmensführung und Unternehmensvermögen in der Familie. Sofern kein *UNTERNEHMER*nachfolger in der Familie vorhanden ist oder die Nachkommen trotz Qualifikation andere Wege gehen wollen, muss der Unternehmer entscheiden, ob er (i) bereit ist, sein Unternehmen einem familienfremden Management (aus dem Unternehmen oder von außen) anzuvertrauen und Eigentümer zu bleiben oder (ii) das Unternehmen (ganz oder teilweise) veräußert.

Das persönliche Loslassen vom Lebenswerk ist wegen der emotionalen Bindung der schwierigste Schritt für den Unternehmer. Die Entscheidung wie die *UNTERNEHMER*nachfolge gestaltet werden soll, muss aber rational also auf Basis von Sachkriterien erfolgen – so wie auch jede operative Investitionsentscheidung vom Unternehmer nach einem Analyseprozess objektiv entschieden wird. Bei diesem für Unternehmen und Unternehmer wichtigen Schritt sollte sich der Unternehmer unbedingt externen, weil neutralen, Rat einholen. Langjährige Vertraute sind da nicht immer die besten Ratgeber. Der Berater muss ausgeprägte Erfahrungen und eine besondere Affinität in der Beratung von Familienunternehmen haben. Mein persönlicher Slogan dazu ist: „*Nachfolgeregelung – der Kopf muss den Bauch mitnehmen*.“ Wenn Unternehmer und Berater die gleiche Wellenlänge haben, klappt der Austausch „auf Augenhöhe“.

Das richtige Timing ist essenziell, damit die Nachfolgeregelung zur Erfolgsgeschichte wird. Da spielt nicht nur das Alter des Unternehmers im Personalausweis eine Rolle. Die Nachfolge sollte initiiert werden, wenn es dem Unternehmen gut geht und die Marktbedingungen stimmen. Das macht es einem Nachfolger aus der Familie oder einem Fremdmanager einfacher. Und bei einem Unternehmensverkauf kauft der Erwerber Zukunft – schon Schmalenbach hat gesagt: „*für das Vergangene gibt der Kaufmann nichts*“. Für den Prozess müssen sich der Unternehmer und sein Berater Zeit nehmen. Es ist, wie gesagt, die wichtigste Entscheidung nach der Unternehmensgründung. Pathetisch: die Krönung des Lebenswerkes. Dazu zwei Erfolgsgeschichten aus der jüngeren Zeit, die ich maßgeblich begleiten durfte.

Im ersten Projekt hatte der Unternehmer die Altersgrenze erreicht und wollte seine *UNTERNEHMER*nachfolge mit der *UNTERNEHMENS*nachfolge verknüpfen durch Verkauf an einen Erwerber, für den sein Unternehmen eine echte strategische Ergänzung darstellte. In einem strukturierten Prozess wurde ein internationaler, börsennotierter Käufer gefunden, der in dem Segment bereits tätig war, aber seine eigenen Aktivitäten durch den Zukauf deutlich ausgeweitet hat und das Lebenswerk meines Mandanten zum Kompetenzzentrum der Gruppe gemacht hat. Der Unternehmer hat den erfolgreichen Übergang noch zwei Jahre als Geschäftsführer begleitet und bringt jetzt sein kleines, anderes Unternehmen, das nicht im Wettbewerb steht zu dem veräußerten, weiter voran.

Im zweiten Projekt wurde der Unternehmensinhaber von einer renommierten Private Equity Adresse angesprochen, die ein Buy & Build Konzept verfolgte und bereits eine Gruppe von Unternehmen in der Branche erworben hatte. Der Gründer hatte die *UNTERNEHMER*nachfolge bereits früher initiiert, als er einen langjährigen, sehr erfolgreichen Mitarbeiter neben ihm zum Geschäftsführer machte. Das Konzept des Erwerbers stimmte und der Unternehmer hat sein Lebenswerk als ein „*Flaggschiff*“ an die Gruppe veräußert und sich im Zuge der Transaktion mit einem Teil des Erlöses an der Gruppe rückbeteiligt. Damit partizipiert er an einer zukünftigen Wertsteigerung. Auch wenn die Gruppe im Eigentum von Private Equity steht, war es eine strategische *UNTERNEHMENS*nachfolge mit einem Branchenunternehmen.

Zur Mahnung auch ein Negativbeispiel: Der erfolgreiche Unternehmer konnte auch mit über 80 Jahren nicht loslassen, obwohl er seine *UNTERNEHMER*nachfolge mit der *UNTERNEHMENS*nachfolge verbinden wollte. Er hat den Veräußerungsprozess seines Lebenswerkes trotz verschiedener sehr guter potenzieller Erwerber (Strategen und Private Equity) dann doch nicht zum Ende gebracht und immer „*Gründe*“ gefunden, warum der eine oder andere Käufer nicht geeignet war oder der Prozess in der Due Diligence anders laufen müsste. Folge nach dem Abbruch war, dass die Umsätze des Unternehmens langsam, aber kontinuierlich zurückgingen, weil pensionierte Vertriebler nicht ersetzt wurden und die Anzahl der Mitarbeiter zurückging. Sehr schade für das im Kern attraktive Unternehmen mit viel Potential in In- und Ausland.

Fazit

- *UNTERNEHMENS*nachfolge und *UNTERNEHMER*nachfolge sind zu unterscheiden. Sie können zeitkongruent sein, müssen es aber nicht.
- *UNTERNEHMENS*nachfolge muss nicht 100% Verkauf bedeuten. Der Unternehmer kann auch Lenker und Gesellschafter bleiben zusammen mit einem strategischen Partner oder mit Private Equity.
- Eine Nachfolgeregelung erfordert systematische Vorbereitung und sollte immer mit qualifizierter externer, weil neutraler, Beratung erfolgen.
- Die Nachfolge, ob familienintern, mit externem Management oder durch Verkauf sollte dann initiiert werden, wenn es dem Unternehmen gut geht.
- Erfahrene Berater wissen: *Der Kopf muss den Bauch mitnehmen.*

Autor:



Dr. Axel Gollnick ist Inhaber von GOLLNICK CORPORATE FINANCE. Seit über 35 Jahren begleitet er mittelständische Familienunternehmen bei Unternehmenstransaktionen, insbes. bei Nachfolgeregelungen und strategischen Partnerschaften.

E-Mail: a.gollnick@gollnick-cf.de

Mobil: +49 173 652 8535

Web: <https://gollnick-cf.de/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/axelgollnick/>

KAPITEL 2: MARKTTEILNEHMER

PRIVATE EQUITY / VENTURE CAPITAL INVESTOREN



Unternehmensprofil:

Active Capital Company (ACC) ist ein unabhängiger, unternehmerischer Investor, der seine Portfoliounternehmen nicht nur finanziell, sondern auch strategisch und operativ stark unterstützt. ACC zeichnet sich dadurch aus, dass wir von Unternehmern gegründet und geführt werden, die der Überzeugung sind, dass ein langfristiger Erfolg eher durch Optimierung von operativen und strategischen Geschäftsprozessen erreicht werden kann als durch komplexe Finanzierungsstrukturen.

ACC ist ein aktiver Investor, der Unternehmen in allen Aspekten der Unternehmensentwicklung unterstützt – von der Strategieentwicklung, über Organisation bis hin zu Implementierung einschließlich Add-ons und Operational Excellence. Schwerpunkte setzen wir auf Wertsteigerung durch Internationalisierung, Innovation und Nachhaltigkeit. Wir verfolgen den Ansatz, die entwickelte Strategie gemeinsam mit dem Management und den Mitarbeitern zu implementieren.

Gründung: 2009

Minimum Investment: 5 Mio. Euro Eigenkapital

Finanzierungsphasen: Nachfolge, langfristiges Entwicklungs- und Wachstumskapital, Carve-Outs

Branchenschwerpunkte: B2B Firmen im Bereich Industrietechnologie, verarbeitendes Gewerbe, Energie & Umwelt, Medizintechnik

Geographischer Fokus: DACH-Region, Niederlande

Art der Beteiligung: Mehrheitsbeteiligungen

Standorte: Amsterdam, München

Aktuelles Portfolio:

- AutomationsRobotic GmbH
- Brocolor Group GmbH
- Codi Group B.V.
- Cleanlease International B.V.
- FibrXL Group B.V.
- Hendrik Veder Group B.V.
- PhotonFirst International B.V.
- Schumag Precision GmbH
- S&T Corporation B.V.
- Technobis Group B.V.
- Werner Lieb GmbH

Active Capital Company

Maffeistraße 3, 80333 München

Website: <https://www.activecapitalcompany.com>

E-Mail: info@activecapitalcompany.com

Geschäftsführer: Dick Zeldenthuis, Mels Huige, Hartwig Ostermeyer



Unternehmensprofil:

Als unabhängige partnertegeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Düsseldorf investieren wir in mittelständische Unternehmen, die in die nächste Gesellschaftsgeneration überführt werden sollen. Der Fokus liegt auf Produktionsunternehmen und Industriedienstleistern mit einem Umsatzvolumen zwischen 10 und 25 Mio. €. Neben Kapital engagieren wir uns mit Managementkapazitäten und begleiten aktiv die strategische und operative Ausrichtung unserer Portfoliounternehmen. Für jede Beteiligung erarbeiten wir eine individuelle Nachfolgelösung und ein spezifisches Entwicklungskonzept. Mit unseren Investoren investieren wir zeitlich unbefristet.

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:
GS Electroplating GmbH
Bemers & Co. Sprühtechnik + Vorrichtungsbau GmbH
Vereinte Oberflächentechnik – Gruppe (Oberflächenveredelung Immel, Seckelmann & Co. GmbH; Huster Oberflächentechnik GmbH)
Magro Verbindungselemente GmbH
A. Linnepe GmbH
RS Randack Spezialschrauben 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



Beyond Capital Partners („BCP“) 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 75 Millionen Euro, die im Rahmen von Nachfolge-
regelungen, Buyout- und Wachstumssituationen einen neuen Eigentümer und Partner suchen.

BCP erwirbt dabei Asset-Light-Unternehmen aus den Segmenten B2B-Dienstleistungen, IT-Services & Software, Healthcare & Well-Being, Lifestyle & Entertainment und begleitet diese entlang eines Buy-and-Build-Wachstums-
pfads über mehrere Jahre. Beyond Capital Partners sieht sich als unternehmerisch denkender Investor und unterstützt die Portfoliounternehmen während der Haltedauer. Durch BCPs hohen Erfahrungsschatz und gemeinsam mit dem jeweiligen Unternehmer werden die operative, prozessuale und strategische Ausrichtung optimiert, die Management- und Personal-Kapazitäten gesteigert, die Markt-Positionierung der Unternehmen gestärkt, gezielte ESG-Maßnahmen umgesetzt und dadurch Umsatz und Ergebnis über die Zeit langfristig deutlich gesteigert.

<u>Gründung:</u>	2015
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	320 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Bis zu 75 Mio. Euro Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	10 - 75 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgesituation, Wachstumskapital, MBO
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Asset-Light: B2B-Dienstleistungen, IT-Services & Software, Healthcare & Well-Being, Lifestyle & Entertainment
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH-Region
<u>Fonds:</u>	Beyond Capital Partners Fund I GmbH & Co. KG Beyond Capital Partners Fund II GmbH & Co. KG Beyond Capital Partners Fund III GmbH & Co. KG
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren: Fund of Funds, Wealth Manager, EIF
<u>Portfolio:</u>	LDBS Lichtdienst (<i>Add-ons: Larsen Indoor Light Concept; H. Vollmer</i>); sysob IT-Unternehmensgruppe (Exit); Ebertlang Distribution (Exit); Big City Beats (Exit); OUNDA; Xortec (<i>Add-ons: Videosystems Sicherungstechnik; Burgenkönig Video; Videotronics Infosystems Nord</i>); Wiethe Content; Dr. Hoffman Facility Services Group (<i>Add-ons: Gebäudereinigung Daniel Baumann; Clamex Gebäudereinigung; S&M Services, NR Neue Raumpflege</i>); Ank-Kaiser Sanitätshaus (<i>Add-ons: Sharpenberg Orthopädie-Technik, Sanitätshaus Mayer & Rexing</i>); Soft & Cloud (<i>Add-on: SB Software-Broker</i>); Holger Grelck Forstbaumschulen; ECD International Holding (<i>Add-on: ReachCon</i>); ORENDT STUDIOS Holding
<u>Transaktionen 2025:</u>	Hagenauer Orthopädiotechnik, Sanitätshaus blu – Add-ons Ank-Kaiser; ABRAXA Gebäudereinigung – Add-on Dr. Hoffmann; KLmed, TerraGreen Solutions

Beyond Capital Partners GmbH

Taunusanlage 1, Skyper – 35. OG, 60329 Frankfurt am Main
Website: <https://www.beyondcapital-partners.com>
E-Mail: dealfow@beyondcapital-partners.com

Geschäftsführer: Christoph D. Kauter; Karsten B. Eibes



Unternehmensprofil:

Die von BID Equity betreuten Buy-Out-Fonds konzentrieren sich auf Investitionen im Bereich B2B-Software. 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: 4-70 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: Gruppen: JustRelate, everii, MegaCAD, FarMedvisie, ABCube, Nextron Systems, Realview, Insurgo, EvidentIQ, Crisalix, TinyMDM

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



BORROMIN

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.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	455 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	20 Mio. Euro - 150 Mio. Euro (Transaktionen über 150 Mio. Euro realisieren wir zusammen mit unseren Fondsinvestoren)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	> 20 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Buy-Out, Expansionsfinanzierung
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Business Services, Industrial Technology, Med-tech und IT/Infrastructure
<u>Fonds:</u>	k.A.
<u>Investoren:</u>	Nationale und internationale Institutionen sowie Privatpersonen
<u>Portfolio:</u>	Eberle, Aerotec, von Wülfing, QITS, Cadence Group, BUK, Protect Medical, Kempf Fahrzeugbau

Borromin Capital Management GmbH

Myliusstraße 47, 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

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 Unternehmenswachstum.

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, Energie und Klimaschutz 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 164 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

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



Unternehmensprofil:

BU Bregal Unternehmerkapital ("BU") ist eine führende Beteiligungsgesellschaft mit Büros in Zug, München, Mailand und London. Mit mehr als €7,0 Mrd. Assets under Management (AUM) ist BU der größte MidCap-Investor mit Hauptsitz in der DACH-Region. Die von BU beratenen Fonds investieren in mittelständische Unternehmen mit Sitz in Deutschland, der Schweiz, Italien und Österreich. Mit der Mission, der bevorzugte Partner für Unternehmer und Familienunternehmen zu sein, setzt BU auf Partnerschaften mit Marktführern und "Hidden Champions" mit starken Managementteams und Wachstumspotenzial. Seit der Gründung im Jahr 2015 haben die von BU beratenen Fonds in mehr als 150 Unternehmen mit knapp 32.000 Mitarbeitenden investiert. Dabei konnten mehr als 11.000 Arbeitsplätze geschaffen werden. BU unterstützt Unternehmer und Familien als strategischer Partner, um ihre Unternehmen weiterzuentwickeln, zu internationalisieren und zu digitalisieren, und hilft ihnen dabei, verantwortungsvoll und mit Blick auf die nächste Generation, nachhaltige Werte zu schaffen.

Gründung: 2015

Transaktionsvolumen: € 50 Mio. - 500 Mio.

Targetgrösse: € 10 - 50 Mio. EBITDA

Finanzierungsphasen: Spätphase: Nachfolge, Wachstum, Spin-Off/Carve-Out, MBO/MBI, Secondary, flexible, passgenaue Finanzierungslösungen

Branchenschwerpunkte: Schwerpunkt auf mittelständische Unternehmen aus der DACH-Region sowie Italien mit starken Management-Teams und Stellung als Marktführer oder „Hidden Champions“. Aktuelle Fokussektoren: Industrial Technology, Software, Business Services und Healthcare.

Geographischer Fokus: Deutschsprachiger Raum (DACH) und Italien

Fonds: rund € 7 Mrd. Assets under Management

Portfolio: u.a. ACTICO Group, BSI Software, Channel Pilot Solutions, Communardo, Comrce, DemoUp Cliplister, eGroup, Flipp, GSG GENII Software Group, Hettich, Italgel, Kunststoff Schwanden, Linimed Gruppe, Murnauer Markenvertrieb, Netrics Gruppe, Novem, Onlineprinters, Perfect Drive Sports Group, proALPHA, Relatech, RELINE UV Group, Safety21, SnelStart, stp.one, synava Gruppe, SYSTABUILD Software Group, Tark Thermal Solutions, Theobald Software, Trendtours, Uniconta, woom

BU Bregal Unternehmerkapital AG

Landis + Gyr-Strasse 3, 6300 Zug, Schweiz

Tel. +41 41 547 04 80

Internet: www.bu-partners.ch

E-Mail: info@bu-partners.ch

BU Bregal Unternehmerkapital GmbH

Marstallstraße 11, 80539 München

Tel. +49 89 43 57 15-0

Internet: www.bu-partners.de

E-Mail: info@bu-partners.de

Geschäftsführer:

Florian Schick / Laurent Müller

Geschäftsführer:

Jan-Daniel Neumann



DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

Unternehmensprofil:

Die DPE Investment Gesellschaft mbH ist eine Kapitalverwaltungsgesellschaft, die mit den von ihr verwalteten Investmentvermögen in mittelständische Wachstumsunternehmen vor allem in Deutschland, Österreich und der Schweiz investiert. Mit einem partnerschaftlichen Ansatz unterstützen wir unsere Beteiligungen, ihre Zukunftspotenziale zu realisieren. Das tun wir mit Kapital, Erfahrung und Respekt für unternehmerisches Handeln. Dabei legen wir großen Wert auf Vertrauen und Nachhaltigkeit.

Deutsche Private Equity wurde 2007 von Marc Thiery und Volker Hichert in München gegründet. Seitdem wurden fünf Fondsgenerationen erfolgreich aufgelegt. Insgesamt verwaltet Deutsche Private Equity ein Vermögen von ca. 3 Milliarden Euro.

Seit unserer Gründung haben unsere Fonds in mehr als 50 Unternehmen sowohl als Mehrheits- als auch Minderheitseigner investiert, über 160 Zukäufe getätigt und damit über 6.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Unsere aktiven Portfoliounternehmen beschäftigen derzeit etwa 11.000 Mitarbeitende.

Für mehr Informationen siehe auch www.dpe.de.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Volumen der Fonds:</u>	€ 3,0 Mrd.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Eigenkapitalinvestitionen von 10 Mio. EUR bis 250 Mio. EUR, darüber hinaus mit Co-Investoren
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	€ 20 - 500 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Einstieg in profitable, etablierte Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial, Nachfolgelösungen, Buy-and-Build- bzw. Konsolidierungsstrategien.
<u>Industriesektoren:</u>	Business Services, Industrielle Technologien, Healthcare, Energie- und Umwelttechnik, IT / Software
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	DPE Deutschland I, II, III, IV, CF I
<u>Portfolio:</u>	
<i>aktuelle Investments:</i>	adelphi, Air Alliance Group, atacama, Auxeum, BplusL, CirQono, CPM Partners, emotions, Engelmann, eraneos, GMH Green Mobility Holding, impag, Mehler Vario System, OmniaMed, Ortheum, SillOptics, TKD, valantic
<i>ehemalige Investments:</i>	Availon, BE-terna, Calvias, ELATEC Group, eds group, Elevion Gruppe, Expertum Gruppe, First Sensor, iloxx, INTERSCHALT Maritime Systems, Middelberg, PharmaZell, PRIMUTEC Solutions Group, SERCOO Group, 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:

Guido Prehn / Marc Thiery



Unternehmensprofil:

Die DRS Investment SE („Dynamic Reliable Solutions“) ist eine private Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf Software- und technologiegestützte Dienstleistungsunternehmen („tech-enabled services“). Gegründet im Jahr 2017 von dem Unternehmer und Investor Dr. Andreas Spiegel, unterstützt DRS seine Portfoliofirmen bei der langfristigen Weiterentwicklung. Ursprünglich auf Softwareunternehmen spezialisiert und mit privaten Mitteln der Gründer finanziert, investiert DRS mit Unterstützung durch internationale institutionelle Investoren zunehmend in skalierbare Serviceplattformen, die durch den Einsatz von Technologie operative Exzellenz und nachhaltige Wertschöpfung ermöglichen. Ziel ist der gezielte Aufbau eines Portfolios aus profitablen, wachstumsstarken Unternehmen mit klaren technologischen Differenzierungsmerkmalen.

Weitere Informationen unter: www.drs-investment.com

<u>Gründung:</u>	2017
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, i.d.R zwischen € 3,0 bis 30 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 10 bis 100 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs & Buy-ins, Konzernabspaltungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Software- und technologiegestützten Dienstleistungsunternehmen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Fokus auf Software-, Digital- und Technologieunternehmen (tech-enabled-services) mit hohen Ertragsmargen (20%+ EBITDA-Marge), einem nachhaltigen EBITDA in Höhe von mind. € 2.0 Mio sowie hohen wiederkehrenden Umsätzen. DRS investiert ausschließlich in stabile und im Markt etablierte Unternehmen. Wir verfügen über umfassende Erfahrungen in zahlreichen Funktionsbereichen, darunter Vertrieb, Marketing, Internationalisierung und Finanzen, sowie beim Thema Nachfolgeregelungen. Darüberhinaus können wir mit tiefgehender Technologiekompetenz bis hin zur Analyse auf Code-Ebene bei vielen technologischen Herausforderungen unterstützen
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Co-Investoren:</u>	Instututionelle Investoren, Family Offices, Stiftungen, vermögende Privatinvestoren
<u>Beteiligungsunternehmen:</u>	Ascora GmbH, evasys GmbH, MarkStein GmbH, the factory Group GmbH, Aurena GmbH
<u>Exits:</u>	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



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 400 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 Leadinvestor bei verschiedenen Deep-Tech-Unternehmen wie sonnen, Novaled oder Jedox, die sehr erfolgreich an internationale Strategen bzw. Investoren verkauft wurden.

Gründung: 1999

Verwaltetes Kapital: > € 400 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 Technologies Fonds

Investoren: Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren

Portfolio: u.a. 1KOMMA5° GmbH, Ferroelectric Memory GmbH, Exein, apheris GmbH, Dryad GmbH, beeOLED GmbH, QuoIntelligence GmbH, Open-Xchange AG, Heliatek GmbH, Jedox GmbH, Theva Dünnschichttechnik GmbH, videantis 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, Dirk Seewald, Hannes Schill, Katharina Frie

EMERAM

Unternehmensprofil:

EMERAM ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, mit Standorten in München, DE, und Kitzbühel, AT, und versteht sich als Business Development Partner für transformative Wachstumsprozesse im deutschsprachigen Mittelstand. Die von EMERAM verwalteten oder beratenen Fonds stellen über 800 Millionen Euro Eigenkapital zur Verfügung, um Unternehmen in die nächste Entwicklungsphase zu begleiten und langfristig zu stärken.

Das Team vereint mehr als 100 Jahre Erfahrung im Bereich Private Equity, 35 Jahre Expertise in der Top-Management-Beratung sowie in der operativen Unternehmensführung. Mit über 48 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen und der Mitwirkung in rund 40 Beirats- und Aufsichtsratsmandaten bringt EMERAM ein umfassendes Know-how in die Zusammenarbeit ein. Gegründet wurde EMERAM 2012 als unabhängige Partnerschaft in München.

<u>Gründung:</u>	2012
<u>Minimum Investment:</u>	10 Mio. Euro / Sweetspot: 15M-50M
<u>Zielunternehmen:</u>	Mittelständische Unternehmen (Unternehmenswert 10-250 Mio. Euro)
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH-Region
<u>Branchenschwerpunkte</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Digital Transformation (Products and Services in Software, IT, and Technology) ▪ Energy Transition (Products and Services focused on Renewable Energy, and Energy- Reduction/-Controlling) ▪ Health & Wellbeing (Products and Services to increase Fitness, Mental and Physical Health of Humans & Animals)
<u>Finanzierungsmodelle:</u>	In der Regel erwerben von EMERAM verwalteten oder beratenen Fonds einen signifikanten Anteil am Unternehmen. Das jeweilige Management ist eingeladen, sich ebenfalls zu beteiligen.
<u>Services:</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstumsfinanzierung und -unterstützung ▪ Management Buy-out / Management Buy-in ▪ Ausgründung oder Abspaltung von Unternehmensteilen ▪ Nachfolgeregelung ▪ Vermögensdiversifikation
<u>Portfolio:</u>	u.a. ace++, Boards & More, diva-e Digital Value Excellence, frostkrone Food Group, Jinit[AG für digitale Kommunikation, sofatur, CoCoNet AG, Garderos und Provital.

EMERAM

Mühlbaurstraße 1

81677 München

Telefon: +49 89 41999 67 0

Internet: <https://www.emeram.com>

Ansprechpartner: Dr. Sven Oleownik

E-Mail: sven.oleownik@emeram.com



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: VEACT GmbH

Referenztransaktionen: m2p-labs GmbH, mechatronic Systemtechnik GmbH, SensorDynamics AG, WEBfactory GmbH

FIDURA Private Equity Fonds

Dr.-Hans-Staub-Straße 8, 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, Tomas Meinen, Ingrid Weil

FSN CAPITAL

Unternehmensprofil:

FSN Capital ist eines der führenden Beteiligungsunternehmen in Nordeuropa. Die vier von FSN Capital beratenen Fonds haben mehr als vier Milliarden Euro unter Management; für den jüngsten Fund VI wurden 1,8 Milliarden Euro für Beteiligungen in Skandinavien und der DACH-Region eingeworben. Die Fonds tätigen Mehrheitsinvestments in wachstumsorientierte Unternehmen, um sie bei ihrem weiteren Erfolgskurs zu unterstützen und sie noch nachhaltiger, kompetitiver, internationalisierter und profitabler aufzustellen. Das Team von FSN Capital verpflichtet sich getreu dem Motto "We are decent people making a decent return in a decent way" dazu, verantwortungsvoll zu investieren, und marktführende Renditen zu erzielen.

<u>Gründung:</u>	1999 in Norwegen, seit 2017 in Deutschland (München)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 20 Mio. - € 200 Mio.
<u>Targetgrösse:</u>	€ 50 - € 500 Mio. Umsatz
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Mid-Cap Buy Out
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	FSN Capital Partners agiert als Investment Advisor der FSN Capital Fonds und arbeitet eng mit Management-Teams zusammen, um nachhaltiges Wachstum zu fördern – durch operative Exzellenz, digitale Innovationen und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Aktuelle Fokussektoren: Industrie, Green Transition, Dienstleistungen, Technologie
<u>Geographischer Fokus:</u>	Nordeuropa (Skandinavien und deutschsprachiger Raum (DACH))
<u>Fonds:</u>	€ 4 Mrd. AUM
<u>Portfolio:</u>	Insgesamt: 62, davon in DACH: Adragos Pharma, BoldR, Bäcker Görtz, Ecovium, Impreg, Lobster, Swash Group, TASKING und Uhl Bau.

FSN Capital Partners GmbH
Maximiliansplatz 5, 80333 München
Tel. +49 160 3666 627

Internet: www.fsncapital.com

E-Mail: robin.muerer@fsncapital.com

Co-Geschäftsführer:
Robin Mürer



Unternehmensprofil:

GFEP Family Equity ist ein unabhängiges Investment Office für unternehmerische Direktbeteiligungen. Die Partner der GFEP investieren zusammen mit vermögenden Unternehmerfamilien und Privatinvestoren in nachhaltig profitable mittelständische Unternehmen mit klarer Positionierung. Als Family Equity Unternehmen verbindet GFEP das Beste aus zwei Welten: die Professionalität des klassischen PE-Beteiligungsansatzes und das Werteverständnis des familiengeführten deutschen Mittelstandes. Der Erfolg der GFEP liegt in der individuellen und flexiblen Betreuung sowie der langfristigen, konsequenteren Unterstützung der Portfoliogesellschaften. Dabei können die Partner der GFEP umfassende eigene unternehmerische Erfahrung in der Führung mittelständischer Unternehmen und Erfahrung aus mehr als 100 Direktinvestitionen im deutschen Mittelstand vorweisen.

Gründung: 2016

Verwaltetes Kapital: 100 Mio. Euro

Transaktionsvolumen: 10 Mio. Euro - 50 Mio. Euro

Umsatzgrösse (Target): > 10 Mio. Euro

Finanzierungsphasen: klassische Nachfolge, Management-Buy-In, Carve-out

Branchenschwerpunkte: alle Branchen

Fonds: k.A.

Investoren: nationale und internationale Institutionen sowie Privatpersonen - professionelle und semi-professionelle Anleger

Portfolio: Bäckerei Ziegler, ETT Gruppe, Top Sport Gruppe, Bader Gruppe, C-House, Weiß & Weiß, FLT Automation

Exits: LET Gruppe

GFEP GmbH

München: Elsenheimerstraße 13, 80687 München / Tel: +49 89 55 275 090

Frankfurt: Zeppelinallee 77a, 60487 FFM / Tel: +49 69 153 454 89

Hamburg: Kleine Johannisstr. 9, 20457 Hamburg / Tel: +49 40 44 70 50

Internet: <https://www.familyequity.com>

E-Mail: Allgemein: info@familyequity.com / Transaktionen: investments@familyequity.com

Management:

Ralf Baumeister, Dr. Matthias Graeper, Tobias Sutantio, Alexander Tewaag, Matthias Wimmer



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 45 Jahren Erfahrung in Private Equity sowie einem großen internationalen Expertenteam.

Gründung: 1980

Assets under Management: ca. 1,7 Mrd. Euro im Investmentportfolio

Transaktionsvolumen: 5 Mio. bis 150 Mio. Euro Eigenkapitalfinanzierung (in Einzelfällen auch mehr)

Targetgröße: Unternehmenswert bis 200 Mio. Euro

Finanzierungsphasen: Buy-outs und Wachstumsfinanzierungen sowie im Bereich Life Sciences auch Early und Later Stage Venture Capital

Industriesektoren:

- Consumer** (Nahrungsmittel und Getränke, Tiernahrung und -pflege, Wohnen & Familie)
- Healthcare** (Gesundheitswesen, Medizintechnik, Pharma)
- Life Sciences** (VC-Investments in Biowissenschaft, Medizintechnik, digitale Gesundheit, Industrie- und Agro-Biotechnologie)
- Smart Industries** (Digital / Tech, Digital Industries, Industries)
- Sustainable Cities** (Bau & Infrastruktur, Energie & Umwelt, Transport & Logistik, B2B- und Industrie-Dienstleistungen)
- Achor-Investments** (Investitionen mit langfristigem Horizont von bis zu 400 Mio. Euro)

Geographischer Fokus: DACH, Benelux, Frankreich

Portfolio: 61 Unternehmen, darunter in DACH: ambulantis, apraxon, Complement Therapeutics, E.GRUPPE, ERS electronic, Exciva, ImmunOs, Laser 2000, Les Psy Réunis, Liveo Gruppe, Lupine, Smart Battery Solutions, SMG Sportplatzmaschinenbau, sofaturor, Techinfra, Topas Therapeutics, Variotech, WDM Deutenberg

Gimv

Karlstraße 12, 80333 München

Tel: +49 (0)89 4423 275 0

Internet: www.gimv.com

E-Mail: info@gimv.de

Ihre Ansprechpartner:

Schahin Haghani (Legal Counsel, Head Gimv Germany)

Ronald Bartel (Partner Smart Industries)

Philipp von Hammerstein (Partner Healthcare)

Maja Markovic (Partner Sustainable Cities)

Andreas Jurgeit (Partner Life Sciences)

Ferdinand Becker / Maximilian von den Hoff (Principal Consumer)



Unternehmensprofil:

Die Hannover Finanz zählt zu den ältesten und erfahrensten Beteiligungsgesellschaften im deutschsprachigen Raum. Seit 1979 begleitet sie mittelständische Unternehmen bei Wachstum, Nachfolge und strategischer Weiterentwicklung. Mit Sitz in Hannover, Frankfurt und Wien verwaltet die Gruppe ein Vermögen von 900 Mio. Euro und hat bisher in mehr als 250 Unternehmen investiert. Darunter sind namhafte Unternehmen wie Fielmann, Rossmann oder Aixtron, die die Hannover Finanz mit großem Erfolg unternehmerisch begleitete - teilweise über 20 Jahre lang. Charakteristisch für die Hannover Finanz ist der langfristige Beteiligungsansatz durch Evergreen-Fonds, die flexible und nachhaltige Partnerschaften ermöglichen. Neben klassischen Private-Equity-Investments durch die HF Equity bietet die Gesellschaft mit der HF Debt auch Finanzierungslösungen über ihren Private-Debt-Fonds sowie Beteiligungen in Sondersituationen über die HF Opportunities an. Im Fokus stehen mittelständische Familienunternehmen in der DACH-Region, die durch Kapital, Know-how und ein starkes Netzwerk bei ihrer weiteren Entwicklung unterstützt werden.

<u>Gründung:</u>	1979: Hannover Finanz GmbH, Hannover
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 900 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 20 Mio. bis € 50 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 20 Mio. bis € 150 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBI/MBO, OBO, Nachfolge- und Wachstumsfinanzierung, Sondersituationen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	kein Branchenschwerpunkt
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	5
<u>Investoren:</u>	Überwiegend institutionelle Investoren (u. a. Banken, Versicherungen und berufständische Versorgungswerke) sowie vermögende Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	Auswahl: Dental Direkt GmbH, HÜBERS Verfahrenstechnik Maschinenbau GmbH, PEAK Technology GmbH, Ziemann Sicherheit Holding GmbH

Hannover Finanz GmbH

Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover

Tel: +49 (0)511 -280 07 25

Internet: <https://www.hannoverfinanz.de>, E-Mail: sloplanka@hannoverfinanz.de

Management:

Goetz Hertz-Eichenrode (Sprecher), Robert Pauli, Dr. Sascha Haghani



Unternehmensprofil:

Der Seedinvestor High-Tech Gründerfonds (HTGF) finanziert Technologie-Start-ups mit Wachstumspotential und hat seit 2005 mehr als 750 Start-ups begleitet. Mit dem Start des vierten Fonds hat der HTGF über 2 Milliarden Euro unter 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 6 Milliarden Euro Kapital investierten externe Investoren bislang in mehr als 2.100 Folgefinanzierungsrunden in das HTGF-Portfolio. Außerdem hat der Fonds bereits Anteile an mehr als 180 Unternehmen erfolgreich verkauft. (Stand Mitte 2024)

Gründung: 2005

Verwaltetes Kapital: mehr als 2 Milliarden EUR

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):

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 2024: 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

HTGF München

Werk 1.4, Am Kartoffelgarten 14 D - 81671 München, Tel +49 (0)22882300100

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

Geschäftsführer: Romy Schnelle, Dr. Alex von Frankenberg, Guido Schlitzer

**Unternehmensprofil**

Seit über 40 Jahren agiert Holland Capital als ein verantwortungsvoller, erfolgreicher und unternehmerischer Investor mit mehr als 200 Beteiligungen in deutschen und niederländischen KMUs. Mit einer klaren Investitionsstrategie ist Holland Capital in den attraktiven Wachstumsmärkten Gesundheitswesen, Technologie und Agrifood-Tech tätig. Das erfahrene und engagierte Investmentteam versteht das Unternehmertum und unterhält eine offene, nachhaltige und professionelle Beziehung zu den Managementteams der Unternehmen. Das gemeinsame Ziel ist ein nachhaltiges Wachstum zu erzielen und u.a. durch Buy&Build den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Holland Capital wird durch ein breites Netzwerk von erfolgreichen Unternehmern in den relevanten Wachstumsmärkten unterstützt.

Gründung: 1981

Verwaltetes Eigenkapital: € 500 Mio.

Transaktionsvolumen: Bis zu € 30 Mio.

EBITDA (Zielunternehmen): Zwischen €1 Mio. und € 5 Mio.

Finanzierungsphasen: Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen klassischer LBOs/MBOs, Branchenkonsolidierungen (Buy&Build Konzepte), Nachfolgesituationen, Wachstumsfinanzierungen, Wagniskapital, selektiv auch qualifizierte Minderheitsbeteiligungen

Branchen: Fokus auf Technologie, Gesundheitswesen und Agrifood-Tech

Geographischer Fokus: DACH und BENELUX

Fonds: Aktuell HCGBO V (2024) und HVOF III (2022)

Investoren: Professionelle und langfristig-orientierte institutionelle Investoren sowie private Geldgeber

Portfolio: Medexs/Van Vliet (Planung und Realisierung von Reinräumen), Gullimex (Hersteller von Mess-, Qualitäts- und Kontrolllösungen), Curess (Jugendhilfeeinrichtung), Hybrid Power Units & Top Systems (Hersteller von Energiespeicherlösungen), Adjust (Beratung für Beschaffungs- und Vertragsmanagement), House of Clouds (Softwareentwicklung, Security und Datenanalyse), Lopital (Hersteller von medizinischen Geräten), The Storytelling Company (Digitales Story-telling), Emixa (Digitale Transformationsberatung u.a. SAP, PLM), Wortell (MS Cloud-Anbieter), Magnus Energy (Beratungsunternehmen für die Energiewende) und viele mehr

Holland Capital GmbH

Inselstraße 34, 40479 Düsseldorf

Tel: +49 (0) 211 43 63 69 01

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

Ansprechpartner:

Matthias Altmann, Investment Professional, E-Mail: matthias.altmann@hollandcapital.de

Philipp Renkl, Investment Professional, E-Mail: philipp.renkl@hollandcapital.de

Geschäftsführende Gesellschafter:

Ewout Prins und Hubert Verbeek



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 Fondsinvestments innerhalb Europas im Micro- und Small-Cap-Segment, somit verwaltet die NORD Holding ein Gesamtvermögen von ca. € 4,0 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 Mittelstandholding für Industriebeteiligungen I bis III
NSC - NORD Holding Small Cap

Fond-Investments:

NORD KB I bis VII, NKB Co-Invest IX, NORD KB MAC I bis V, NORD KB Micro-Cap V + VIII, KB Secondary

Aktuelles Portfolio:

1Q Health, all inclusive Fitness, CONUTI, EWERK, Gutblick, Heizkuriert / Suter, Hvs-Consulting, Leos Lekland, LivEye, MedXpert, NEC MED PHARMA, Oehm und Rehbein, Public Cloud Group, VERSO, ZG Zentrum Gesundheit

Auswahl ehemaliger

Beteiligungen:

Bock, Dr. Födisch Umweltmesstechnik, Engelmann Sensor, hg medical, IDAK, KiKxxl, Lenzing Plastics, Parador, PDV Systeme, Rhodius, Röhlig Logistics, RUF Betten, Ohrwerk, 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: Technologie- und Wachstumsunternehmen, keinen Branchenschwerpunkte

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, Stackfield, One-of-One Group

Nordwind Growth / 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: planger@nordwindgrowth.com

Management:

Christian Planger, Dr. Tom Harder, Ulf Schweda

NOVUM

CAPITAL

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

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

<u>Gründung:</u>	2006
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	300 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	50 – 150 Mio. Euro Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	50 – 200 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBOs, MBIs, Wachstumsfinanzierung, Finanzierung von Add-Ons und Buy-and-Build-Strategien, Spin-offs und Sondersituationen (Nachfolgelösung, Kapital- und/oder Liquiditätsbedarf, Restrukturierungssituationen)
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Keine
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH Region; Zukäufe für bestehende Beteiligungen weltweit
<u>Fonds:</u>	Novum Capital Special Opportunities Fund I GmbH & Co. KG (75 Mio. Euro) Novum Capital Special Opportunities Fund II GmbH & Co. KG (150 Mio. Euro) Novum Capital Medien Fund (75 Mio. Euro)
<u>Investoren:</u>	Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Family Offices
<u>Portfolio (inkl. Exits):</u>	Hecht Contactlinsen (Gesundheitswesen) Motors / Cazoo (E-Commerce) Gumtree (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: <https://www.novumcapital.com>

Sie finden uns auch auf LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/novumcapital/>

Partner:

Beatrice Dreyfus, Felix Hölzer, Felix Homann, Gerd Bassewitz



Unternehmensprofil:

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. In enger Partnerschaft mit ihrem Eigentümer, dem Land NRW, trägt sie dazu bei, dass mittelständische Unternehmen die richtige Kapitalausstattung und innovative Start-ups die passende Starthilfe bekommen. Denn: Keine gute Idee in Nordrhein-Westfalen soll an der Finanzierung scheitern. Um dieses Ziel zu erreichen, stellt die NRW.BANK ein umfangreiches Angebot an Mezzanine- und Eigenkapitalfinanzierungen bereit. Diese decken den gesamten Lebenszyklus von Unternehmen ab: von der Pre-Seed- über die Gründungs- und Frühphase bis hin zur Wachstums- und Spätphase sowie Unternehmensnachfolge und Restrukturierung. Auf die Transformationsthemen Nachhaltigkeit und Digitalisierung setzt sie dabei einen besonderen Schwerpunkt. Auch durch ihre Aktivitäten als Investor in Fonds stimuliert die NRW.BANK die Entwicklung des Venture Capital- und Private Equity-Markts. Neben dem Kapital steht sie auch mit ihrem Netzwerk und ihrem Know-how zur Verfügung.

<u>Gründung:</u>	2002
<u>verwaltetes Kapital:</u>	keine Angaben
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 15 Mio. €
<u>Umsatzgröße:</u>	keine Angaben
<u>Finanzierungsphasen:</u>	alle Finanzierungsphasen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	branchenübergreifend
<u>Produkte:</u>	win NRW.BANK Business Angels Initiative NRW.SeedCon NRW.SeedCap NRW.SeedBridge NRW.Venture NRW.BANK.Mittelstandsfonds NRW.BANK.Spezialfonds
<u>Investoren:</u>	NRW.BANK
<u>Portfolio:</u>	keine Angaben

NRW.BANK – Bereich Eigenkapitalfinanzierungen

Kavalleriestraße 22, D - 40213 Düsseldorf

Tel: +49 (0)211-91741-4800, Fax: +49 (0)211-91741-1829

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

Social Media

www.linkedin.com/company/nrw-bank/

www.instagram.com/nrbank

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, aktiven Branchenkonsolidierungen werden bevorzugt Mehrheitsanteile übernommen. Der Fokus liegt auf schnell wachsenden dienstleistungsorientierten Geschäftsmodellen in fragmentierten Märkten, unterstützt durch Megatrends.

Neben der Bereitstellung von maßgeschneiderten Finanzierungen unterstützt Odewald KMU die Unternehmen vor allem mit unternehmerischer Expertise, einem breiten Netzwerk in der deutschen Unternehmenslandschaft 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. Des Weiteren wurden spezielle SPVs für Buy-and-build Konzepte aufgesetzt.

<u>Gründung:</u>	2008
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 380 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 15 – 80 Mio.
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	bis zu € 100 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgelösungen, Wachstumsfinanzierung, Branchenkonsolidierungen (Buy-and-Build Konzepte), Ausgliederung von Unternehmensteilen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Breite Abdeckung mit Fokus auf Dienstleistungs- und Serviceunternehmen
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH
<u>Fonds:</u>	Odewald KMU, Odewald KMU II, Odewald KMU SPV I, Odewald KMU SPV II
<u>Investoren:</u>	Private Kapitalgeber, Family Offices, Dachfonds, Pensions- bzw. Versorgungskassen und Versicherungen
<u>Portfolio (inkl. Exits):</u>	Spieth & Wensky, Karl Schmidt, GIATA, AMT Schmid, ctrl QS, Education partners, Helmut Klingel, Polytech Domilens, MEDIA Central, DPUW, Univativ, 7days, Ebert HERA Esser, Betten Duscher, ARTUS, Heizkuriert, Langer & Laumann, Dentabene, Softdoor, HiOffice

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

Ansprechpartner: Heiko Arnold, Igor Golubov, Axel Reske, Joachim von Ribbentrop, Oliver Schönknecht

PARAGON

PARTNERS

Unternehmensprofil:

Paragon ist eine der führenden privaten, inhabergeführten Beteiligungsgesellschaften in Europa mit verwaltetem Eigenkapital von € 2,4 Mrd. 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 50 Unternehmen erfolgreich weiterentwickelt und dem Management attraktive Beteiligungsprogramme ermöglicht.

Gründung: 2004

Verwaltetes Eigenkapital: € 2,4 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 - Dienstleistungen, Business und Financial Services, Technologie, Medien und Telekommunikation, Konsumgüter und Gesundheit

Geographischer Fokus: Deutschsprachiger Raum, sowie 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, Asic Robotics, Castolin Eutectic, DUO PLAST, Dymatrix, Cunova, Primed, Pro Optik, Questel, SCHELL, Sovendus, TP Food Group, Weka

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, Managing Director | Head of M&A, E-Mail: nk@paragon.de

Geschäftsführende Gesellschafter:

Marco Attolini, Dr. Edin Hadzic, Christian Bettinger, Max Moser von Filseck

**Unternehmensprofil:**

PINOVA ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, die mit ihren verwalteten Fonds in Industrial Tech Unternehmen (High Tech Components, Innovative Materials und Smart Systems) im deutschsprachigen Raum investiert.

PINOVA fokussiert sich auf mittelständische Unternehmen mit Umsätzen zwischen €10 Mio. und €50 Mio., die sich durch deutliche Wachstumspotenziale, nachhaltige Wettbewerbsvorteile und eine starke Marktposition in ihrer Nische auszeichnen.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.pinovacapital.com

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	450 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 25 Mio. € bis Max: 100 Mio. €
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Min: 10 Mio. € bis Max: 50 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolge & Carve-Out
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Industrial Technology (High Tech Components, Innovative Materials sowie Smart Systems)
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschsprachiger Raum (DACH)
<u>Fonds:</u>	PINOVA Fonds 1 + 2 + 3
<u>Investoren:</u>	Europäische und amerikanische Institutionelle Investoren sowie Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Assyst, ASUTEC, AT Sensors, BrandMaker, CLARUS, deconta, DETAX, Deurowood, ECOROLL, Hemoteq, Human Solutions / Avalution, INVENT, IREMA-Filter, Neuromedex, Nexburg (ehemals Utimaco TS), Norafin, OMERGY, RADEMACHER, Raynet, RIEPE, Sauter Federn, Sematell, Sill Optics, 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](http://www.pinovacapital.com), E-Mail: info@pinovacapital.com

Management/Partner:

Martin Olbort, Joern Pelzer, Herbert Seggewiß, David Gilli



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 Nordwesteuropa und unterstützt die Zielunternehmen in organischen und anorganischen Wachstumsvorhaben und Buy-Out Situationen mit sowohl nachrangigem Mezzanine Kapital als auch durch Minderheitsbeteiligungen.

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 Teile des unternehmerischen Investitionsansatz von Pride Capital. Gemeinsames Ziel von Pride Capital und dem Management der Portfoliounternehmen ist es, die Marktpositionierung stetig zu stärken und Werte nachhaltig zu steigern.

Gründung: 2014

Verwaltetes Kapital: € 275 Mio.

Transaktionsvolumen: € 5 – 20 Mio.

Umsatzgröße (Target): > € 4 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: Fairbanks, Fivespark, Bluefield, Rubicon IT, Link11, eKomi, Netaxis, Kendox, moveXM, ScanmarQED, GBC Gruppe, Architrave, Archipel, Matrixian, Dileoz, Ixly, Carya, Easytranslate, CCIT, Tyneso

Exits: Onguard, SecondFloor, AllSolutions, Lunatech, MUIS Software, Talkwalker, DMP, ABIT, KAIROS, COYO, The Valley, Bright River, Arcus IT Group, talentsconnect

Pride Capital GmbH

Kaiser-Wilhelm-Ring 11, 50672 Köln

Tel. +49 (0)221 4291-4250

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

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.

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

Silver Investment Partners GmbH & Co. KG

Am Neuenhainer Wald 2
61462 Königstein, Deutschland
Internet: <https://www.silver-ip.com>, E-Mail: info@silver-ip.com

Ansprechpartner

Philipp Amereller, Christoph Dubber



TECHVISION
FONDS
Brain | Cash | Proximity

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 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 beträgt rund 50 Mio. €. 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.

<u>Gründung:</u>	1988
<u>Volumen der Fonds:</u>	rund 125 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	0,3 - 6 Mio. € (darüber hinaus mit Co-Investoren)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 5 Mio. Euro Later Stage
<u>Finanzierungsphasen:</u>	S-UBG: offen + still (Mezzanine), MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen; TVF: Unternehmensgründungen, Pre-Seed, Seed, Series A/B
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	Westliches Rheinland/Euregio Maas-Rhein
<u>Fonds:</u>	S-UBG AG, TechVision Fonds
<u>Investoren:</u>	S-UBG: Sparkasse Aachen, Sparkasse Düren, Kreissparkasse Euskirchen, Kreissparkasse Heinsberg, Sparkasse Krefeld, Stadtsparkasse Mönchengladbach, Sparkasse Neuss, Sparkasse Rhein-Maas; 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
<u>Portfolio:</u>	Quip AG, Jouhsen-bündgens Maschinenbau GmbH, Schoellershammer GmbH & Co. KG, Cyrus Technology GmbH, Palmer Hargreaves GmbH, HPL Technologies GmbH, LD Didactic GmbH, INspares GmbH, Fluvius GmbH, Protembis GmbH, PL Bioscience GmbH, Digital Mobility Solutions GmbH (MOQO), automaited GmbH, CUREosity GmbH, EEDEN GmbH, LiSA Retail Innovation GmbH, Pathmonk GmbH, Catch GmbH, ONIQ GmbH, HBOX Therapies GmbH, Elevear GmbH, Black Semiconductor GmbH, Membion GmbH, octonomy AI GmbH
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	AMEPA GmbH, Life Systems Medizintechnik Service GmbH, 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, taxy.io. 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.

<u>Gründung:</u>	1970
<u>verwaltetes Kapital:</u>	M€ 600 investiertes Kapital in den letzten 10 Jahren; über M€ 300 Kapital unter Management
<u>Transaktionsvolumen:</u>	ab M€ 2,5
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	> M€ 20,0
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Later Stage mit Fokus auf Deutschland, Österreich und Schweiz
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein Branchenfokus
<u>Fonds:</u>	k.A.
<u>Investoren:</u>	Landesbank Baden-Württemberg
<u>Referenzen:</u>	AGVS, Deharde, DEKOM, Fischer Panda, Janoschka, KKL, m+m Gebäudetechnik, Sovereign Speed, webesan

Süd Beteiligungen GmbH
Königstraße 10c, D – 70173 Stuttgart
Tel: +49 (0)711-89 2007 0

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

Management:
Gunter Max (Sprecher), Christian Gehrlein



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 hat seit Gründung mehr als CHF 330 Mio. über 17 Plattformen und mehr als 99 Add-Ons investiert sowie 9 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: Dovida, Toradex, Sequotech Gruppe, DSwiss, Tavola Gruppe, Christ & Heiri, Impact Acoustic, Lynus

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 40 Engagements, davon sind etwa 30 Direktbeteiligungen.

<u>Gründung:</u>	1970
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	400 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine bis 30 Mio. € (ggf. mit Co-Investor bis 60 Mio. €)
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	EBITDA ab 2 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Unternehmensnachfolge, Gesellschafterwechsel, Wachstums- und Expansionsfinanzierung, Internationalisierung
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine Branchenschwerpunkte, bevorzugt klassischer Mittelstand
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	Eigene Mittel (DZ BANK)
<u>Portfolio:</u>	<ul style="list-style-type: none"> - Accelerated Solutions GmbH (accso) - Angels GmbH - Bookwire GmbH - DEKOM GmbH - Dittrich+CO. GmbH - Gottfried Stiller GmbH – Megabad.com - HeizungsDiscount24 GmbH - HERO Textil AG - KTP Kunststoff Palettentechnik GmbH - Midoco 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

Geschäftsleitung:

Christian Futterlieb / Peter Sachse



VTC Unternehmer („VTC“) ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, die sich auf Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen an marktführenden, wachstumsstarken Unternehmen im deutschsprachigen Raum konzentriert. Dabei investiert VTC typischerweise in Wachstums- und Nachfolgesituationen von familien- und eigentümergeführten Mittelständlern. Das erfahrene und komplementäre Team betreut aus München heraus ein Beteiligungsportfolio mit rund EUR 600 Mio. Umsatz und 3.000 Mitarbeitern.

Seit der Gründung 1992 hat VTC in mehr als 70 mittelständische Unternehmen investiert und ist damit eine der etabliertesten deutschen Beteiligungsgesellschaften.

VTC investiert ausschließlich eigene Mittel der Partner. Diese Unabhängigkeit von institutionellen Zwängen ermöglicht VTC einen langfristigen Beteiligungshorizont und damit eine nachhaltige Wertsteigerung bei ihren Investments.

<u>Gründung:</u>	1992
<u>verwaltetes Kapital:</u>	keine Angaben
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis EUR 75 Mio. Unternehmenswert
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	EUR 10 Mio. – EUR 100 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstum, Nachfolge
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Industrial Tech, Business Services, Health Care
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	Privat
<u>Portfolio:</u>	Baettr, FRIWO, JK-Gruppe, NBG Group, Sesotec, HLU Hürner Luft- und Umwelttechnik, Wood Space
<u>Letzte Transaktionen:</u>	<ul style="list-style-type: none"> - Kauf der NBG Group GmbH als Plattform-Investment - Kauf der VSS Umwelttechnik GmbH als Add-on für HLU Hürner Luft- und Umwelttechnik - Wachstumsfinanzierung der Wood Space GmbH als Plattform-Investment - Kauf der HLU Hürner Luft- und Umwelttechnik als Plattform-Investment

VTC Unternehmer GmbH

Promenadeplatz 12, D - 80333 München, Tel: +49 (0)89 - 64949-0
 Internet: www.vtc.de, E-Mail: info@vtc.de

Management:

Philipp Freyschlag, Jürgen Leuze, Stefan Leuze, Dr. Thomas Robl



Branche:	Private Equity Investor und General Partner
Gründungsjahr:	2016
Geschäftsvolumen:	ca. 300 Mio. EUR eigenes und gemanagtes Kapital

Unternehmensprofil:

Winterberg Group ist ein unabhängiger Private Equity Investor, die sich auf Mehrheitsbeteiligungen bei kleinen und mittelständischen Firmen in der DACH Region fokussiert. Das Team bei Winterberg ist nicht auf bestimmte Industrien festgelegt, allerdings muss immer ein solider und klarer Makrotrend zugrundeliegen, wie zum Beispiel Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft, Gesundheit und Demographische Veränderungen, Digitalisierung oder Industrie 4.0. Durch einen Buy & Build Ansatz entwickelt Winterberg Unternehmensgruppen, die zu den Marktführern in Ihrer speziellen Marktnische zu zählen sind.

Die Partner und das Team der Winterberg Group bringen Ihr breites Erfahrungsspektrum als Unternehmer sowie Ihre Industrieexpertise aktiv bei ihren Portfoliounternehmen mit ein. Unser Ziel ist die Entwicklung von attraktiven Unternehmensgruppen, die wirtschaftlich erfolgreich und gleichzeitig ein fantastischer Arbeitsplatz für ihre hochmotivierten Belegschaft sind. Wir sind ein verlässlicher Partner in guten und in schwierigen Zeiten.

Minimum Investment: € 5 Mio. in Buyouts, kleinere tickets bei Add-Ons zu existierenden Portfoliofirmen möglich. Bis zu € 1 Mio. bei Ventures.

Investitionen: Im Schnitt betreuen wir 3 bis 20 Portfoliofirmen in 2 bis 4 Industrieholdings plus Minderheitsinvestitionen in ausgewählten Startups.

Art der Beteiligung: Mehrheitsbeteiligungen, direkte Beteiligungen, Gesellschafterdarlehen

Referenztransaktionen:

siehe Website: <https://www.winterberg.group>

Winterberg Group AG
 Baarerstrasse 43
 6300 Zug

Winterberg Advisory GmbH
 Tölzer Straße 1
 82031 Grünwald

E-Mail: info@winterberg.group

Management/Partner:
 Florian Brickenstein, Fabian Kröher, Lorenzo Tencati, Ralph Nowak, Philipp Pielmeier

MITTELSTANDSFINANZIERER



Branche: Sale & Lease Back / Sale & Rent Back / Innovative Mittelstandsfiananzierung /

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 30 Mio. Euro (Zeitwert der Maschinen), was in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen zwischen 10 und 300 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 Mittelstandsfiananzierung

Nord Leasing vereint ausgewiesene Spezialisten für objektbezogene Mittelstandsfiananzierung 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 300 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

Geschäftsführung: Thomas Vinnen, Eva Grimm



Unternehmensprofil:

Die Vicenda Group AG wurde 2013 in Baar (Schweiz) gegründet und ist ein partnertegeführter Kapitalmarktsinvestor und Berater mit Spezialisierung auf private Märkte. Gemeinsam mit ihrem Joint Venture Daneo Partners hat Vicenda fünf Fonds erfolgreich aufgelegt und verwaltet derzeit ein Vermögen von rund 675 Millionen Euro.

Seit ihrer Gründung hat Vicenda mehr als 100 Unternehmen bei Finanzierungen begleitet und insgesamt 1,3 Milliarden Euro in einzelne Transaktionen investiert. Das Unternehmen berät KMU sowohl in Fragen der Fremd- als auch der Eigenkapitalfinanzierung. Zu den wichtigsten Investorengruppen zählen Vermögensverwalter, Family Offices, Pensionskassen, professionelle und institutionelle Investoren.

Für mehr Informationen siehe auch www.vicendagroup.com

Gründung: 2013

Volumen der Fonds: € 675

Investitionstyp: Alle Kategorien von Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen, KMU-Kredite und opportunistische, besicherte Situationen in der DACH-Region.

EBITDA (Target): € 2 – 25 Mio.

Finanzierungsstrategien: Corporate Direct Lending, Asset-backed Opportunitäten sowie Real Estate Credit, wobei der Schwerpunkt auf KMU und kleinen Midcap-Unternehmen liegt

Finanzierungsstruktur: Endfällige oder amortisierende Rückzahlung

Industriesektoren: Industriagnostisch

Geographischer Fokus: Europa mit einem Kernfokus auf die DACH-Region

Fonds: Vicenda Debt Opportunities FUND RAIF-SICAV (*geschlossen*), Daneo Swiss Residential Property Debt Fund, Daneo Real Estate Mezzanine Fund, Daneo Private Debt Fund I (*geschlossen*), Daneo Private Debt Fund II

Vicenda Group AG

Oberneuhofstrasse 3, CH - 6340 Baar

Tel: +41 (0) 41 724 8660, E-Mail: contact@vicendagroup.com

<https://www.vicendagroup.com>

Ansprechpartner:

Philipp Schneider (Partner): ps@vicendagroup.com

Carolina Sandmeier (Managing Director): cs@vicendagroup.com

VERWAHRSTELLE FÜR PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL FONDS



BNP PARIBAS

Branche:	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds
Gründungsjahr:	1995
Geschäftsvolumen:	In Deutschland €709 Mrd. Assets in der Verwahrstelle (AuD), weltweit €14.880 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €2.840 Mrd. Assets under Administration (AuA), davon \$440 Mrd. AuA und \$860 Mrd. AuD in 3.000 Private Capital Fonds in Deutschland, Luxemburg, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien, Niederlande, Irland, Hong-Kong, Singapur, Australien und die Vereinigten Staaten.

Unternehmensprofil:

Securities Services, eine Geschäftseinheit der BNP Paribas S.A. , ist als Global Custodian und Verwahrstelle tätig. Mit €14.880 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €2.840 Milliarden Vermögen unter Verwaltung (AuA) und 9.481 verwalteten Fonds ist Securities Services der führende Anbieter für Verwahrstellen- und Fondsadministrationsdienstleistungen in der Eurozone.

Securities Services beschäftigt über 10.716 Mitarbeiter:innen 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 2025) mit €699 Milliarden Assets under Depositbank (AuD) Marktführer in Deutschland.

Services:

Securities Services kann auf umfangreiche Erfahrungen im Bereich Private Equity und Venture Capital, u.a. durch ihre Niederlassung in Luxemburg, 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 1.150 Mitarbeiter:innen Private Capital gewidmet.

BNP Paribas S.A / Securities Services

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

M&A-BERATER



Branche: Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 2021
Standorte: Hamburg und Düsseldorf

Profil:



IHR PERSÖNLICHER M&A-PARTNER

❖ Strategie

❖ Wertsteigerung & Integration

❖ Unternehmensverkauf

❖ Unternehmenserwerb

Albia Capital GmbH

Rosenstraße 3
20095 Hamburg
+49 40 740 774 275

kontakt@albia-capital.de

www.albia-capital.de

Büro Düsseldorf

Tönnesaaper Weg 25
40629 Düsseldorf
+49 171 403 01 80

Managing Partner: Dr. Alexander Tiedtke



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



Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen

Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2003
Anzahl Partner/Teamgröße:	10
Niederlassungen:	Mannheim

Unternehmensprofil:

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

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

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

Services:

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

Referenztransaktionen (Auswahl):

- Verkauf des Geschäftsbetriebs der Odenwald-Chemie GmbH an die slowenische ECP Tactical Opportunities
- Verkauf des Geschäftsbetriebs von PAUL VALENTINE an ROBUS Capital
- Verkauf des Geschäftsbetriebs der rhein petroleum GmbH an die norwegische Lime Petroleum Holding AS, ein Unternehmen der in Singapore ansässigen, börsennotierten Rex-Gruppe
- Verkauf der VisionTools Bildanalyse Systeme GmbH an die Atlas Copco Group
- 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

Allert & Co. GmbH

Karl-Ludwig-Straße 29 • 68165 Mannheim

Telefon +49 (621) 3285940

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

Management/Senior Advisor:

Arnd Allert, Rainer Becker, Frank Paul, Anita Allert

AQUIN

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2009
Partner Teamgröße:	2 / 15
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

Kontakt: info@aquin.com

Vorstand: Dr. Jürgen Kuttruff · Martin Kanatschnig



Branche:	M&A und Corporate Finance Beratung
Background:	2001 – Gründung in München
	2023 – Umfirmierung auf atares GmbH
Team:	10 Professionals, 3 Partner
Standort:	München
Homepage:	www.atares.team

atares – das Unternehmen

Atares unterstützt Unternehmer, Unternehmen und Private-Equity-Gesellschaften bei Tech-M&A-Transaktionen in Wachstums-, Carve-Out- und Nachfolgesituationen. Das Unternehmen atares wurde im Jahr 2001 gegründet und hat seither mehr als 200 Transaktionen erfolgreich beraten. Der Fokus liegt auf Transaktionsvolumina im Bereich von 10 bis 250 Millionen Euro, die von Technologieunternehmen erzielt werden.

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. Das atares-Team ist Partner der ersten globalen Tech-M&A-Partnerschaft "Global Tech Mergers". Dadurch erweitert es seinen geografischen und sektoralen Zugang zu Transaktionspartnern und erhält Zugriff auf zusätzliche Spezialkenntnisse in Technologie-Sektoren.

atares – die digitale Manufaktur

Als digitale M&A Manufaktur investiert atares 5% des Umsatzes in digitale Technologien. Daraus ist ein Werkzeugkasten mit über 200 Tools entstanden. Dazu gehören profunde Unternehmens- und Werttreiberanalysen, um die Zukunft eines Unternehmens greifbar zu machen. Sowie ein breites Set an Researchquellen zur Identifikation und Bewertung von Unternehmen und Investoren. Und eine Vielzahl von intelligenten Automatisierungslösungen, um möglichst effizient, individuell und qualitätsgesichert zu arbeiten. Das Ziel: Projekte so effizient, komfortabel und wertsteigernd wie möglich zu realisieren, um maximal viel Zeit für die persönlichen Bedürfnisse unserer Klienten zu haben.

Ausgewählte Referenzen 2024/2025:

- Verkauf der FLEXiCODE an EOS Partners
 - Verkauf des ARBOR Portfolios an INTEC (Armira-backed)
 - Folgefinanzierung von tset (Beratung von tset)
 - Series A Finanzierung von tset (Beratung von Ingenics)
-

atares GmbH

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

Partner:

Jan Pörschmann, Rainer Wieser, Florian Liepert



Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance / Debt Advisory
Gründungsjahr:	2012
Teamgröße:	18 Professionals, 7 Beiräte
Büros:	Köln, London, New York
Industrie-Fokus:	Growth Tech/Software/IT, Healthcare/MedTech, Dienstleistungen/Beratungen, Energie/Infrastruktur/Renewables, Verarbeitende Industrie/Automation, Automobilindustrie/Mobilität, Konsumgüter/Handel
Transaktionsgröße:	€ 20 – 250 Mio.

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.

Was uns ausmacht:

Persönliche Projektverantwortung auf Partnerebene, fundierte internationale Erfahrung aus über 180 Projekten, unternehmerisches Denken, sicheres Urteilsvermögen und Verhandlungsgeschick. Wir beraten mit Leidenschaft und ausgeprägter sozialer Kompetenz – verlässlich, engagiert und immer mit klarem Fokus auf das beste Ergebnis für unsere Mandanten.

Eine Auswahl unserer über 140 erfolgreichen nationalen und cross-border Transaktionen:

- aequitixx (Verkauf an everfield)
- DEUTZ AG (Kauf der SOBEK Group)
- BAFATEX Bellingroth (Verkauf an Dreyer Capital)
- SAINT-GOBAIN Brüggemann Holzbau (Verkauf an Köster Holding)
- Ludwig Esser Metallbau (Verkauf an ein Tochterunternehmen der DIH Deutsche Industrie-Holding)
- ELVASTON (Verkauf von Portfoliounternehmen stonebranch an EMH Partners)
- Berentzen-Gruppe (Verkauf von Assets an Referesco, ein Portfolio-Unternehmen von KKR & Co.)
- Deutsches Medizinrechenzentrum (Verkauf an VIA equity)
- MVZ Anaesthesia GmbH (Gesellschafterpartnerschaft mit OPISTO)
- EURORAD (Verkauf an Benics)
- BAYERNETS (Debt Advisory für 210 Mio. € Finanzierungsvolumen)
- Connect-Energie GmbH (Verkauf an Databau, ein Portfolio-Unternehmen von HHS)
- PROGAS GmbH & Co. KG (Verkauf an DCC plc, Irland)
- DEKEMA (Mehrheitserwerb für chinesischen Strategen SINOCERA/UPCERA)
- VITECTOR (Verkauf an CEDES/Capiton)
- UNITED THERAPY (Verkauf an QUADRIGA)
- WYSTRACH GmbH (Verkauf an HEXAGON Purus ASA, Norwegen)
- Diverse Kliniken, MVZs und Privatpraxen (Verkauf an diverse Finanzinvestoren)
- HENKEL-Produktionsstandorte & -Markenportfolios (Verkauf an Strategen und Finanzinvestoren)

Besuchen Sie www.belgravia-co.com für weitere Informationen und Referenztransaktionen und schauen Sie unser Firmenvideo an.

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, Gründer und Managing Partner | Dietmar Rath, Partner | Arndt von Raussendorff, Partner



Branche:	Strategieberatung
Gründungsjahr:	2015
Mitarbeiter:	15
Standorte:	München, Düsseldorf

Unternehmensprofil:

Wir sind eine spezialisierte Boutique-Beratung mit Sitz in München und Düsseldorf. Wir unterstützen Unternehmer und inhabergeführte Familienunternehmen bei der Identifizierung, Entwicklung und Umsetzung strategischer Handlungsoptionen. Finanzinvestoren unterstützen wir in den Bereichen Deal Sourcing, Commercial Due Diligence und Value Creation. Als inhabergeführte Beratung denken und handeln wir unternehmerisch im Sinne unserer Kunden.

Branchen:

- Bauindustrie
- Business Services
- Healthcare
- IT Services & Software
- Sonstige (z.B. Maschinenbau, industrielle Produkte)

Services:

- *Go-to-Market Strategy:*
 - Market Attractiveness Assessment
 - Markteintrittsstrategie
 - Acquisition Search / Add-on Search
- *Commercial Due Diligence:*
 - Commercial Due Diligence (Red-flag, Full scope)
 - Vendor Commercial Due Diligence
 - Commercial Factbook
- *Value Creation:*
 - Strategieprojekte / Strategic Reviews
 - Post Merger Integration (PMI)
 - Financial Modelling / Business Planning
 - Exit Readiness/ Nachfolgeberatung

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: <https://www.commercial-advisory.com>

Ansprechpartner: Markus Knarr, Dr. Niels Kegel, Florian Hansmann, Andreas Vollmar

CASE CASSIOPEA



Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	2008
Anzahl Partner/Teamgröße:	9 Partner, insgesamt über 30 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Mailand, Paris
Kooperationspartner:	ABN AMRO, PK Partners und MAP Alliance

Unternehmensprofil:

CASE CASSIOPEA ist eine führende unabhängige partnergeführte M&A Beratungsgesellschaft, die in 2024 aus dem Zusammenschluss der M&A Beratungsfirmen CASE Corporate Finance (Deutschland und Frankreich) und Cassiopea Partners (Italien) entstanden ist. CASE CASSIOPEA zeichnet sich durch detaillierte Branchenexpertise, eine unabhängige M&A Beratungsleistung und ein globales Netzwerk durch Kooperationen mit der niederländischen ABN AMRO Bank sowie den partnergeführten M&A Boutiquen PK Partners in Skandinavien und MAP Alliance in Amerika sowie Spanien aus.

CASE CASSIOPEA strukturiert maßgeschneiderte strategische Transaktionen für Blue-Chip-Konzerne, inhabergeführte Unternehmen sowie Finanzinvestoren und setzt dabei vor allem auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

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

- Unabhängige M&A Beratung und langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen
- Internationaler Ansatz, der nahtlose grenzüberschreitende Transaktionsabwicklung ermöglicht
- Sehr gutes Verständnis für die Besonderheiten von eigentümergeführten Unternehmen
- Zahlreiche erfolgreiche Transaktionen in einer Vielzahl von Branchen
- Globaler Zugang zu über 20 Ländern

CASE CASSIOPEA verfügt über eine breite Branchenabdeckung und umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Energie, Transport & digitale Infrastruktur, Industrie & Unternehmensdienstleistungen, Konsumgüter und Einzelhandel, TMT sowie Gesundheits- & Pharma-Dienstleistungen.

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

- Beratung von EOS Partners bei der Veräußerung der Smart Energy Group (SEG), ein Anbieter von umfassenden technischen Gebäudeleistungen im Bereich der Elektrotechnik sowie der Heizungs-, Lüftungs-, Sanitär- und Klimatechnik, an die Apleona Gruppe
- Beratung eines privaten Investors bei dem erfolgreichen freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebot für die ALBIS Leasing AG
- Beratung von SPIE bei der Übernahme der ICG Gruppe, ein führender Dienstleister im Bereich der Telekommunikationsinfrastruktur, von H.I.G. Capital
- Beratung von Equitix beim Erwerb eines Nachhaltigkeitsportfolios bestehend aus Photovoltaik- und Energiespeichersystemen mit prognostizierter Gesamterzeugungskapazität von 550 MWp von Enpal
- Beratung von Oaktree Capital bei der Übernahme 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 von Triton Partners Portfoliounternehmen EQOS bei der Übernahme des Mobilfunk-spezialisten TCT sowie des führenden belgischen Fahrleitungsbauspezialisten Colas Rail Belgium
- Beratung beim Verkauf von OSM AG und ix.mid GmbH, zwei führende Anbieter von Labor-informationssystemen, an die italienische Dedalus Gruppe, ein Portfoliounternehmen von Ardian

CASE CASSIOPEA

Marienforum, Mainzer Landstraße 1, 60329 Frankfurt am Main
 Telefon: +49 (0) 69 – 204 3680 15
 Internet: www.casecassiopea.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 Industrieberatern, die aktiv in die Projekten eingebunden werden können. C•H•Reynolds verfügt über langjährige und vor allem belastbare internationale Kontakte zu Investoren und Unternehmen in allen wichtigen Geografien.
- Zudem können weltweit die mehr als 250 Professionals der CFxB, einem internationalen Zusammenschluss von M&A Lead Advisory Teams, deren exklusiver deutscher Repräsentant C•H•Reynolds ist, auf Seiten der Mandanten auch für die jeweilige lokale Betreuung von Interessenten / Targets hinzugezogen werden.

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

Referenz-Transaktionen:

- [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:	11 Partner und 40 Mitarbeiter in Deutschland / über 425 weltweit
Niederlassungen:	Deutschland • Belgien • Dänemark • Finnland • Frankreich • Großbritannien • Irland • Italien • Niederlande • Portugal • Schweden • Schweiz • Spanien • Partner Büros in China und den USA

Unternehmensprofil:

Clearwater zählt zu den führenden bankenunabhängigen und eigen tümergeführten, 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 425 erfahrenen Mitarbeitern an 20 Standorten weltweit verzeichnet Clearwater bisher mehr als 3.150 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen mit einem Gesamtwert von mehr als 178 Milliarden Euro. Die Branchenkompetenz von Clearwater umfasst zehn Sektoren: Automotive, Business Services, Consumer, Energy & Utilities, Food & Beverage, Financial Services, Healthcare, Industrials & Chemicals, Real Estate sowie Tech & Tech Services. Darüber hinaus verfügt Clearwater über spezielles Know-how bei der Beratung von Unternehmen in Sondersituationen.

Referenztransaktionen:

Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Bogner Group durch Katjes International inkl. Akquisitionsfinanzierung; Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an AVM durch imker inkl. Akquisitionsfinanzierung; Verkauf der GALA Group an Trend Glass; Erwerb von Elbfrost durch NPM inkl. Akquisitionsfinanzierung; Verkauf von Spiegel Institut an Visteon; Erwerb von fünf Wellpappenwerken durch Papierfabrik Palm inkl. Akquisitionsfinanzierung; Verkauf von LIQVIS an EnviTec Biogas; Verkauf von FLT an GFEP; Verkauf von Megatech an SAPA; Verkauf von Proseat an Brose Sitech; Erwerb von zwei Biometheananlagen durch biogen; Erwerb von Staffxperts und AVANTGARDE Experts durch YER; Erwerb von SportScheck durch Cisalfa; Verkauf von Gigaset Communications an Snom; Verkauf von ementexx an LucaNet; Verkauf von WESTFA Energy an Mabanaft; Erwerb von Buchmann durch WEIG inkl. Akquisitionsfinanzierung; Verkauf von REDNET an Converge Technology Solutions; Akquisitionsfinanzierungen u.a. für Waterland PE (Erwerb von dacoso); EMERAM (Erwerb von CoCoNet); Bencis (Erwerb von MontiPower); Armira (Erwerb von Osypka); Hillebrand (Übernahme von Braid); Chequers (Erwerb von Nayak); Erwerb der Reverse Logistics Group durch Reconomy/EMK Capital inkl. Akquisitionsfinanzierung; Refinanzierungen u.a. für Tenzing (Mahr EDV), Viessmann, SSI Schäfer, Phoenix Contact, Wieland, Trumpf, Carl Zeiss, enercity und Infraserv Höchst

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.clearwatercf.com, E-Mail: germany@clearwatercf.com

Management/Partner:

Ralph Schmücking, Dierk E. Rottmann, Axel Oltmann, Markus Otto, Tobias Schätmüller, Bertolt Mueller, Khalid Afras, Maximilian Hammers, Moritz Stupka, Michael Bälz, Lukas Augsbach, Adrian Saif

CLIPPERTON

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

Unternehmensprofil:

Clipperton ist eine auf Technologie- und Wachstumsunternehmen spezialisierte Investmentbank mit Büros in Berlin, München, Paris, New York, London, und Amsterdam. Seit Gründung im Jahr 2003 hat Clipperton mehr als 500 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. Peter Park, German Edge Cloud, Vade, Neural Concept, Taurus, Smartlook, gridscale, Packlink, oder Dan.com) als auch renommierte Finanzinvestoren (z.B. Deutsche Bank, Astorg, Ardian, Summit, Carlyle, Five Arrows, oder Scottish Equity Partners) umfaßt.

Mit über 500 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:

- Peter Park, der europäische Anbieter von KI-basierten Lösungen für Parkautomatisierung, erhält eine Wachstumsinvestition von Great Hill Partners, mit einer Gesamtfinanzierung von über €100m
- Verkauf von Mayday, dem führenden Anbieter von KI-gestütztem Wissensmanagement, an USU GmbH
- Verkauf von Trivec, Anbieter von Restaurantmanagement-Technologie in den Nordics, an Caspeco
- Hublo begrüßt Five Arrows als neuen Investor, um die Digitalisierung des Personalmanagements im Gesundheitswesen in Europa voranzutreiben
- Astorg erwirbt eine Mehrheitsbeteiligung an Redslim, dem Schweizer Anbieter von Datenmanagement-Dienstleistungen
- Verkauf des Cloud & Edge Platform Business von German Edge Cloud an den IT-Dienstleistungsführer WIIT [BIT:WIIT]
- Fusion von Vade, dem französischen Cybersecurity Marktführer, mit dem internationalen führenden SaaS-Anbieter für Cloud-Sicherheit und Compliance, Hornetsecurity Group
- Verkauf von natif.ai, der führenden Lösung für die Automatisierung von Dokumenten auf der Basis von KI-gestützter optischer Zeichenerkennung, an DocuWare
- \$28m-Wachstumsfinanzierung für Neural Concept, die Schweizer Engineering Intelligence-Plattform
- 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]
- Verkauf von Eijsink, einem Anbieter von POS-Lösungen für das Gastgewerbe, an METRO [XTRA:B4B]

Weitere Informationen finden Sie unter www.clipperton.com.

Clipperton Finance GmbH

Neue Schönhauser Str. 2, D-10178 Berlin

Tel.: +49 30 257 405 41

www.clipperton.com | corporate@clipperton.com

Managing Partner: Nicolas von Bülow · Thibaut Revel · Antoine Ganancia · Thomas de Montille

Managing Partner in Deutschland: Dr. Nikolas Westphal

CONALLIANCE

Branche:	Mergers & Acquisitions (Health Care)
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	5/22
Niederlassungen:	München, London, Kopenhagen, Chicago, Singapur

Unternehmensprofil:

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

Medizintechnik und Medizinprodukte, das Pflege- und Krankenhauswesen, Homecare, Pharmavertrieb und -logistik, pharmazeutische Verpackungen, Nahrungsergänzungsmittel, Cosmeceuticals, Labor und Diagnostik bilden Kernkompetenzen. Hierzu hat ConAlliance Spezialistenteams aufgebaut, die sich neben dem klassischen Investmentbanking auch durch detailliertes Expertenwissen in den jeweiligen Nischen 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, Lizzenzen 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 Tätigkeitsenschwerpunkt 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 200 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. 6, D-80807 München

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

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

Geschäftsleitung (Deutschland): Günter Carl Hober

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 Partner, 45 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, 45 hochqualifizierte Mitarbeiter, ein breites Expertennetzwerk sowie in vielen Projekten bewährte Tools – wie beispielsweise die Planungssoftware LucaNet – garantieren einen professionellen Projektlauf. Seit 2006 haben wir so über 470 Unternehmentransaktionen 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 Unternehmen, Unternehmern, 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:

- KI-Entwickler Nnamu GmbH an indisches-amerikanisches Unternehmen Beroe Inc (Exklusiver Berater des Verkäufers)
- Großhändler von Reinigungs- und Hygieneprodukten Toussaint (französische und luxemburgische Gesellschaften) an französisches Unternehmen Groupe Paredes Orapi (Exklusiver Berater der Verkäufer)
- Kunststoffspritzgussunternehmen Optoflux GmbH an Finanzinvestor PRInvest (Exklusiver Berater des Verkäufers)
- Außerklinische Intensivpflege IntensivLEBEN GmbH & AP-Sachsen GmbH an VitalAire GmbH eine Tochter der AirLiquide Gruppe (Exklusiver Berater der Verkäufer)
- Mehrheit der Entsorgungs- und Recyclingsparte der Meinhardt Unternehmensgruppe (Hauptgesellschaft Meinhardt Städtereinigung GmbH & Co. KG) an iCON Infrastructure, ein langfristig orientierter britischer Infrastrukturfonds (Exklusiver Berater der Verkäufer)
- Geodaten- und Ingenieurdiensleister TRIGIS GeoServices GmbH an SOCOTEC Deutschland Holding GmbH, eine Tochter der französischen SOCOTEC-Gruppe (Exklusiver Berater der Verkäufer)

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: Gottschedstraße 9, 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



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 Verkauf oder Kauf von Unternehmensanteilen.

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 prozess-taktisches 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; planton an Eurofins (LU); TRASER Software an Aptean (TA Associates, USA); Rehadapt an Tobii Dynavox (SWE); SV Österreich an Vivatis (AT); 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; ISS Facility Services kauft Evantec

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: Rudy Fajen, Jörg Mayer, Rainald Roth



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 Unternehmensexansion 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:	14 Managing Partner / 105 Mitarbeiter
Niederlassungen:	DÜSSELDORF • BERLIN

Unternehmensprofil:

Crowe BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 2 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 35.000 Mitarbeitern in 130 Ländern. Durch die Mitgliedschaft bei Crowe Global stehen Crowe BPG Experten in allen bedeutenden Ländern der Welt als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Crowe Global belegt weltweit Rang 9 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
Herma-Körding-Straße 5, D – 40468 Düsseldorf
Tel: +49 211 73068 0
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:
Gründungsjahr:
Teamgröße:
Niederlassungen:

Mergers & Acquisitions / strategische Wachstumsberatung
2007
7
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 strategische Wachstumsberatung, um mit Klienten maßgeschneidert Entscheidungsgrundlagen für Expansionsmöglichkeiten und -planungen zu erarbeiten. Branchenschwerpunkte sind Industrie- und Industrietechnikunternehmen, z.B. im Bereich Flow Control, Mess- & Regeltechnik, Dichtungslösungen, Maschinenbau, industrielle Automatisierung & Robotik, Automobil(zulieferer), Logistik, Brandschutz & Sicherheit, Outsourcing-Dienstleister, industriennahe Dienstleistungen, Mehrwertdistribution, Software und erneuerbare Energien.

Mit seinem transaktions- und verhandlungserfahrenen Team von Experten, einem internationalen Netzwerk und Investorenkontakte, tiefgreifenden 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 sowie der Geneva Capital Group – Vereinigungen 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) & Geneva Capital Group (www.gcg.com)



CORPORATE FINANCE ASSOCIATES

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Anzahl Partner:	5
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

Eyseneckstraße 4, D-60322 Frankfurt am Main
 Tel. +49 (0)69-9542 1264, Fax: +49 (0)69-9542 1222
 Internet: <http://www.dmfin.com>, E-Mail: info@dmfin.com

Geschäftsführer:

Dr. Patrick Schmidl, Michael Dirkes

EightAdvisory

Unternehmensprofil:

Eight Advisory ist ein unabhängiges globales Beratungsunternehmen für Unternehmenstransaktionen, sowie für Transformationen und Restrukturierungen von Unternehmen, das der Geschäftsführung, Investoren und Banken finanzielle und operative Expertise bietet. Positioniert zwischen den heutigen „Big Four“ und spezialisierten Boutiquen, steht Eight Advisory für Kompetenz und Hands-on-Mentalität: Nah am Kunden, bereit zur Übernahme von Verantwortung, 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, Life Science, Energie, Konsumgüter, Maschinenbau), Handel, Gesundheit, Dienstleistungen, Finanzen sowie Transport, Logistik und Infrastruktur

Geographischer Fokus: DACH-Region mit Standorten in Frankfurt am Main, München, Hamburg, Köln und Zürich. An zehn 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

- Financial-, Tax-, IT- und Operational (einschließlich Carve-Out-) DD-Prüfungen,
- Refinanzierungen, Effizienzsteigerungsprogrammen, Sanierungsgutachten, Liquiditätsplanung und -steuerung, Working-Capital-Optimierung sowie Treasury & Cash Management Support
- Steuerliche Strukturierung im Rahmen von Unternehmenstransaktionen
- Unternehmens- und Assetbewertungen, Impairment Tests, Kaufpreisallokationen, Squeeze-Out-Gutachten und Fairness Opinions
- Erstellung von Transaktions-Modellen; Bewertung von transaktionsbezogenen Synergien, Unternehmensplanungen und Financial Model Reviews
- Finanzierungs- und M&A-Beratung bei Infrastrukturprojekten/-portfolios
- Optimierung von Organisationen, Prozessen und Tools im Finanzbereich
- Business Plan und Budget Erstellung, Aufbau von Berichtswesen, sowie Fast-Close Initiativen

Referenz-Deals:

- Kommerzielle und technische Due-Diligence für CKW im Rahmen der Übernahme der Fernwärme- und Fernkältenetze von Weggis
- Finanzielle und steuerliche Due-Diligence für die Cegid-Gruppe im Rahmen der Übernahme von sevdesk
- Finanzielle und steuerliche Due-Diligence sowie Unterstützung bei der Steuerstrukturierung im Zusammenhang mit der Fusion der MEDI-MARKT Homecare GmbH mit der unizell Medicare GmbH zur Liveo Gruppe
- Unterstützung der PORR-Gruppe und QUAERO CAPITAL bei der Finanzierung der Berufsschule in der Wiener Seestadt Aspern
- Finanzielle Due-Diligence für Naxicap Partners im Rahmen der Übernahme der Tomorrow Education Group
- Squeeze-Out-Gutachten im Kontext des (mehrheitlichen bzw. vollständigen) Erwerbs der OTRS AG durch die EasyVista SA

Eight Advisory

Taunusanlage 15, 60325 Frankfurt am Main

Web: www.8advisory.com/en

E-Mail: germany@8advisory.com

Country Managing Partner: Michael Wahl

GOLLNICK CORPORATE FINANCE

BERATUNG AUF AUGENHÖHE

Branche: Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr: 2016
Inhaber: Dr. Axel Gollnick
Homepage: www.gollnick-cf.de



Meine Expertise. Ihre Erfolgsgeschichte. Seit über 35 Jahren begleitet ich, Dr. Axel Gollnick, mittelständische Familienunternehmen bei Unternehmenstransaktionen, insbes. bei Nachfolgeregelungen und strategischen Partnerschaften. Viele erfolgreiche Unternehmer haben mir ihr Vertrauen geschenkt und ich durfte sie beim Verkauf ihres Unternehmens begleiten. 2025 erhielt ich die Auszeichnung als „exzellenter Nachfolgeberater“ durch das DUP UNTERNEHMER-Magazin und das DISQ Deutsches Institut für Service-Qualität.

Unternehmensverkauf

Der Verkauf Ihres Unternehmens ist ein entscheidender Schritt. Ich führe Sie sicher durch alle Phasen von der sorgfältigen Vorbereitung bis zum Abschluss und optimiere den Kaufpreis zu Ihrem Vorteil.

Nachfolgeregelung

Eine gelungene Nachfolgeregelung ist mehr als nur ein Eigentümerwechsel. Es ist die Verbindung Ihres Lebenswerkes mit der Zukunft. Sie erfordert Expertise, Erfahrung und Affinität für Familienunternehmen.

Strategischer Käufer

Sie möchten Ihr Lebenswerk an einen strategischen Käufer übergeben? Ich begleite Sie durch den gesamten Prozess und stelle sicher, dass Ihr Unternehmen den richtigen Käufer findet – national oder international.

Käufersuche und -ansprache

Potenziell richtige Käufer zu finden ist das eine, Käuferinteresse auf Ihr Unternehmen zu fokussieren ist das andere. Interessentenauswahl und Ansprache müssen zum Unternehmen passen – nicht zum Berater. Die richtige Methodik mit Entscheidern zu sprechen, ist wesentlich.

Bewertung & Kaufpreisoptimierung

Unternehmenswert ist nicht gleich Kaufpreis: Die Ermittlung des „echten“ bereinigten operativen Gewinns des Unternehmens ist einer der Grundpfeiler jeder erfolgreichen Transaktion. Mit meiner jahrelangen Erfahrung und fundierten Expertise liefere ich Ihnen präzise Ergebnisse, die den Kaufpreis erhöhen.

Warum Gollnick Corporate Finance?

Unternehmenstransaktionen sind meine Berufung und meine Passion. Ich berate mit vollem Engagement erfolgreiche Unternehmer und Familienunternehmen, um den passenden neuen Eigentümer für Ihr Lebenswerk zu finden.

Was zeichnet Gollnick Corporate Finance aus?

Ich bin Ihr Begleiter und Sparringspartner „auf Augenhöhe“ in allen Projektphasen bis zum Abschluss der Transaktion. Exzellenz in Vorbereitung und Umsetzung erbringen für Sie ausgezeichnete Ergebnisse. Bis heute sind sehr viele Mandanten dankbar für meinen unternehmerischen Rat und meine zielgerichtete, proaktive Projektführung.

Referenztransaktionen: Interessante Erfolgsgeschichten finden Sie unter <https://gollnick-cf.de/referenzen/>, z. B. Nachfolgelösung für das Familienunternehmen Georg Breuer GmbH durch Verkauf an die börsennotierte DKSH-Gruppe oder die Beratung der Hoesch Group AG und deren private Aktionäre bei der Veräußerung der Hoesch & Partner GmbH an die Global Gruppe.

Wir sollten uns kennenlernen. Lassen Sie uns Ihre Erfolgsgeschichte gemeinsam schreiben. Kontaktieren Sie mich per Telefon oder senden Sie mir eine Nachricht.

GOLLNICK CORPORATE FINANCE

Dr. Axel Gollnick, Parkstraße 17, 61476 Kronberg im Taunus
Tel.: +49 (0) 173 652 8535, E-Mail: a.gollnick@gollnick-cf.de

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 jahrzehntelang aufgebauten internationalen Netzwerk zu namhaften VC/PE-Unternehmen, strategischen Investoren, Business Angels, Industriellenfamilien, Fördermittelgebern und Banken. In den letzten Jahren hat das GVM-Management als Vorstand, Geschäftsführer und Berater über 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.
- Anteilsverkauf / Kooperation Transportation- / Handelsunternehmen an / mit Milliarden-Konzern.
- Verkauf eines Premium-Anbieters (Küchenutensilien, seit über 50 Jahren) an einen schweizer Familienkonzern.

Global Value Management GmbH

Elsterstr. 11, D - 82223 Eichenau

Telefon: +49 (0)81 41 / 88 90 – 39

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

Management/Partner:

Dr. Bernhard Schmid, geschäftsführender Gesellschafter



Hambleton

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

Unternehmensprofil:

Hambleton 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 Hambleton umfassende Transaktionserfahrung 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 Hambleton ist die Beratung beim Verkauf von Unternehmen insbesondere in den Sektoren: Autotech & Mobility, Digital Marketing, Enterprise Software, E-Commerce, IT- & Business Services, Supply Chain Management Solutions, Augmented & Virtual Reality, Artificial Intelligence, Cybersecurity, Fintech und Healthtech.

Die regelmäßig erscheinenden M&A Market Report zeigen Bewertungsmultiplikatoren, Referenztransaktionen, Markttrends- un Aktivitäten in den genannten Technologie-Sektoren: www.hambletonpartners.com/reports

Referenztransaktionen:

▪ Apostera – Harman/Samsung	Car Augmented Reality Software
▪ Banking Software Company – PortfoLion	Digitale Banklösung Software
▪ BaseCase – Certara	Data Visualisation Software
▪ Bright Box – Zurich Insurance Group	Connected Car Platform Lösung
▪ ComAround – BMC	Wissensmanagement Software
▪ CPU 24 7 – IAV Automotive Engineering	HPC Managed Services
▪ Docufy – Heidelberg	Multi-Level Dokumentationssysteme Software
▪ FAST LTA – Afinum	Archivierungs- und Backup-Lösungen
▪ Loop54 – Fact-Finder/Genui Partners	AI E-Commerce SaaS
▪ Omnio – IBM	IoT Industrial Connectivity
▪ PAQATO – easybill/LEA Partners	E-Commerce After-Sales Software
▪ Pixi – Descartes	E-Commerce SaaS
▪ Queue-it – GRO Capital	Virtuelle Warteräume
▪ Shopware – PayPal und Carlyle	Shop-Software
▪ Simi – ZF Friedrichshafen	Augmented Computer Vision Software
▪ Stagil – Timetoact Group/Equistone	Atlassian IT-Consulting
▪ Tradebyte – Zalando	E-Commerce Integration Software
▪ 2getthere – ZF Friedrichshafen	OEM für autonome Fahrzeuge
▪ VI-Grade – Spectris	Fahrzeugsimulationssysteme
▪ WAVES – thyssenkrupp	Nachhaltigkeitsmanagement Plattform

Hambleton Partners

<i>Frankfurt am Main (DACH)</i> Dr. Jan Eiben, Managing Partner jan@hambletonpartners.com	<i>London (UK)</i> Anthony Chow anthony@hambletonpartners.com	<i>Stockholm (Nordics)</i> Michel Annink michel@hambletonpartners.com
--	--	---

Internet: www.hambletonpartners.com

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



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 Permanent 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



Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2024
Niederlassungen:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

hillstreet advisory partners mit Sitz in Frankfurt am Main ist eine exklusive Adresse für den Kauf und Verkauf mittelständischer Unternehmen sowie für die professionelle Nachfolgeberatung. Als partnerschaftlich geführtes Beratungsunternehmen sind wir unabhängig und frei von jeglichem Interessens-konflikt und bieten erstklassige Beratung auf dem Niveau einer Top-Tier Investmentbank. Unser einzigartiger Ansatz: tiefgreifendes Know-how aus über 100 erfolgreich begleiteten Transaktionen seit dem Jahr 2000 ergänzt durch unser einzigartiges „Exit Readiness“-Programm für eine optimale Vorbereitung auf M&A-Transaktionen.

hillstreet advisory partners bringt nicht nur langjährige M&A-Erfahrung mit – wir sind eine der wenigen M&A-Boutiquen in Deutschland, die tiefes Investmentbanking-Know-how mit operativer Expertise und aktivem Investoreneinblick vereinen. Darüber hinaus haben unsere M&A-Berater ein umfassendes Branchen Know-how in den Bereichen Business Services, Consumer Products, Healthcare, und Industrials. Unser Team sorgt dafür, dass jeder Schritt im Prozess präzise, kreativ und zielorientiert unter Berücksichtigung ihrer individuellen Interessen erfolgt – von der strategischen Strukturierung bis zur finalen Verhandlung. Mandanten können sich in kritischen Momenten auf unsere Erfahrung, unser Netzwerk und die richtigen Entscheidungen verlassen.

Referenztransaktion:

Auf unserer Website zeigen wir im News-Segment regelmäßig unsere jüngsten Transaktionen:
<https://hillstreet-advisory.com/news/>

hillstreet advisory partners GmbH

Goethestraße 4-8
 60313 Frankfurt am Main
 Tel.: +49 (0)173-707 74 04
 Internet: <https://www.hillstreet-advisory.com>
 E-Mail: info@hillstreet-advisory.com

Management/Partner:

Geschäftsführung: Marco Strogusch, Markus Wenzel



Branche:	M&A-Beratung/Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	25
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Die I-ADVISE AG ist eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für M&A-Advisory, CFO-Advisory, Transaktionsberatung und Unternehmensbewertung. Wesentliche Merkmale unseres Beratungsansatzes sind die überdurchschnittlich seniore Teamstruktur sowie die garantierte Unabhängigkeit und Exklusivität. Zu unseren Mandanten gehören große und mittelständische international agierende Unternehmensgruppen, Private Equity-Gesellschaften und deren Portfoliounternehmen sowie "Family Offices".

Im Bereich **M&A-Advisory** helfen wir unseren Mandanten, M&A-Projekte erfolgreich durchzuführen. Wir unterstützen Käufer bei der Identifizierung potenzieller Zielunternehmen bis hin zur Integration nach dem Kauf. Wir beraten Verkäufer bei der Vorbereitung des M&A-Prozesses (Exit Readiness), der Suche geeigneter Investoren, der Organisation des M&A-Prozesses sowie den Verkaufsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss (Closing).

Im Rahmen unserer **CFO Advisory-Services** unterstützen wir das Management bei der Strategieentwicklung zur Vorbereitung von Unternehmestransaktionen und anderen Fragestellungen der CEO- und CFO-Agenda; u.a. bei der Entwicklung individueller Business Pläne, der Integration erworbener Unternehmen, dem Liquiditätsmanagement sowie in komplexen Aspekten des Accounting und Reporting.

Die Schwerpunkte der **Transaktionsberatung** liegen in der Beratung der Eigen- und Fremdkapitalgeber (Financial Due Diligence, Tax Due Diligence, Unternehmensbewertung) und in der Unterstützung bei Unternehmensverkäufen (Vendor Assistance, Vendor Due Diligence) und Refinanzierungen.

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

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

Referenzen:

Auf Anfrage

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Klaus-Bungert-Straße 5a, D-40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (211) 5180 28 - 0, Fax: +49 (211) 5180 28 - 28
Internet: www.i-advise.de, E-Mail: info@i-advise.de

Management/Partner:

WP Frank Berg, WP StB Frank Sichau

IMAP

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1973
Geschäftsvolumen:	ca. 250 Transaktionen jährlich mit rund 15 Mrd. EUR Transaktionsvolumen weltweit und rund 500 Professionals in über 50 Ländern

Unternehmensprofil:

IMAP – International M&A Partners – berät weltweit mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter sowie Konzerne und Finanzinvestoren bei der umfassenden Vorbereitung und Durchführung strategischer Unternehmenstransaktionen. Das Beratungsspektrum ist auf die exklusive Begleitung von Unternehmensverkäufen und Veränderungen im Gesellschafterkreis im Zuge von Nachfolgeregelungen für typisch mittelständische Unternehmen oder von Exit-Strategien von Finanzinvestoren sowie die Umsetzung von strategischen Akquisitionenprojekten 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 über 50 Ländern. Rund 500 international agierende Berater führen jährlich mehr als 220 Transaktionen mit einem Gesamtvolume 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.com/de-de

IMAP M&A Consultants AG

Glücksteinallee 25
68163 Mannheim
Tel.: +49 (0)621-32860
Fax: +49 (0)621-3286100
E-Mail: info@imap.de

Management/Partner:

Vorstände: Dr. Carsten Lehmann, Henning Graw, Ralf Georg Mittler
Partner: Florian Bösch, Philipp Crocoll, Christoph Gluschke, Mathias Heymann, Michael Knoll, Thorsten Schneider, Katja Schult, Dr. Burkhard Weber, Andreas Widholz



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 Hauptsitz 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

Bautzner Landstr. 32 • 01324 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:	15
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 25 Jahren langfristig orientierte strategische Corporate Finance-Beratung auf höchstem Qualitätsniveau sowie erfolgreiche Nachfolgelösungen. Neben Unternehmensverkäufen begleiten wir ebenso langfristige Buy & Build-Strategien (Plattformstrategien). 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 (IPO 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, DDG-Deutsches Zentrum für das Gesundheitswesen, 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, CFA



Branche:	M&A-, Unternehmens- und Personalberatung
Gründungsjahr:	2010
Hauptsitz:	Hamburg
Fokusbranchen:	Druck, Verpackung, Druck- und Verpackungsmaschinen, Verbrauchsmaterialien
Transaktionsgrößen:	EUR 5 Mio. – 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 ist 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, Buy-and-build-Strategien und Market Roll-Ups
- Umfassende Betreuung von Sellside-Mandaten und Unternehmensnachfolgen
- 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: <https://www.knox-experts.com>
Webseite Print&Packaging: <https://www.knox-gmbh.com>

Management:

Michael Dosch, Jens Freyler



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:

Herbrig & Co. GmbH | Borromin Capital, BAUER AG | DEME Offshore Holding, Canon Business Services | Swiss Post Solutions, FM LeasingPartner | MRH Trowe, Edelmann | Chongqing Paishing Technology/China, Flamonitec | BFI Automation – Alder, Mitsubishi HC Capital/Japan – European Energy, Centroplan – Findos, KOCH Solutions – Jiangsu Rainbow Heavy Industries, China, EASiE Assekuranzmakler AG – Summitas (Bain Capital/Canada Life), Tagueri AG – con|energy, CIC Erneuerbare – infrastructure investor Bluefield Partners, foodable – flaschenpost, klarsolar, EWK Umwelttechnik – Valmet, EMKA – Oaktree, Witte – eva sys SaaS, er pam – Hg Capital, AGO – Rhein-Energie, sinopsis – iS2, Parookaville – Providence Equity, LEDLENSER – Invision/Afinum, ENGIE – Energieversorgung Gera, ALTUS – EDF EN Paris, AIRCO Klima – innogy, Vortex Energy – E.ON, EDS – Reifenhäuser, Gewi-SWB crea, MAX Automation, Casic China, Nehlsen – EEW, InfraRed Capital, Sandton Capital New York, BellandVision, Sita/Suez, Continental AG, CS Consulting

MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions

Rathausufer 22, 40213 Düsseldorf, www.mayland.de
Telefon +49-211-82 82 82 4-0, Telefax +49-211-82 82 82 4-44

Ansprechpartner:

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



Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2020
Standort:	Stuttgart

Unternehmensprofil:

Milestone Corporate Finance ist eine unabhängige und auf den Mittelstand spezialisierte M&A- und Corporate Finance-Boutique. Unsere Kunden sind sowohl mittelständische Unternehmen und Konzerne als auch Finanzinvestoren und Family Offices. Als erfahrene M&A-Berater bieten wir unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen, die genau auf deren Bedürfnisse abgestimmt und zugeschnitten sind. Mit einem tiefgehenden Marktverständnis und einem starken Netzwerk aus potenziellen Käufern, Investoren und Partnern begleiten wir unsere Kunden durch den gesamten M&A-Prozess – von der ersten strategischen Überlegung bis zum erfolgreichen Abschluss.

Aufgrund unserer langjährigen Transaktionserfahrungen haben wir uns mit einer Vielzahl von Branchen intensiv beschäftigt, detaillierte Kenntnisse über unterschiedliche Märkte erlangt und ein tiefes Verständnis über spezifische Marktcharakteristika entwickelt. Mit einer passgenauen Beratung und einer individuell entwickelten Strategie optimieren wir die Erfolgswahrscheinlichkeit von Transaktionsprozessen und liefern die bestmöglichen Ergebnisse für unsere Kunden. Wir verfügen über ein aktives und breites Netzwerk an Branchen- und Industriexpertnen, auf welches wir jederzeit zugreifen können.

Kompetenzen:

- Strategische Beratung: Wir begleiten unsere Kunden, die richtige M&A-Strategie zu entwickeln, welche zu deren Unternehmenszielen und langfristiger Vision passt
- Marktanalyse und Targeting: Durch präzise Marktanalysen identifizieren wir sowohl passende Käufer als auch potentielle Übernahmeziele für unsere Kunden
- Unternehmenswertanalyse und -steigerung: Wir führen eine strukturierte Prüfung und Bewertung aller relevanten Unternehmensdaten durch, um Risiken zu identifizieren und den Wert des Unternehmens zu optimieren
- Verhandlungsführung: Unsere erfahrenen Verhandlungsführer setzen die Interessen unserer Kunden maximal durch und sichern die bestmöglichen Konditionen
- Transaktionsstrukturierung und -abwicklung: Wir sorgen für eine zielorientierte und eine an die Kundenanforderungen optimierte Gestaltung der Transaktion

Leistungsspektrum:

- Beratung bei Nachfolgeregelungen und Beratung beim Verkauf von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen
- Beratung beim Zukauf von Unternehmen und Begleitung von Buy & Build-Strategien
- Finanzierungsberatung und Begleitung bei der Kapitalbeschaffung
- Beratung in Sondersituationen (Restrukturierung und Insolvenz)

Referenzen:

In der Vergangenheit wurden von den Partnern von Milestone Corporate Finance eine Vielzahl von Transaktionen durchgeführt und erfolgreich abgeschlossen. Da das Selbstverständnis von Milestone Corporate Finance ein Höchstmaß an Diskretion und Vertraulichkeit vorsieht, werden keine Kundennamen veröffentlicht. Bei Bedarf kann jedoch eine persönliche Vorstellung der zu konkreten Aufgabenstellungen passenden Referenztransaktionen und realisierten Projekte erfolgen. Darüber hinaus besteht jederzeit auch die Möglichkeit, von Unternehmern und Investoren ein direktes Feedback aus vergangenen gemeinsamen Projekten zu erhalten.

Milestone Corporate Finance GmbH

Ulrich Praßler (Managing Partner)
Flughafenstraße 59, 70629 Stuttgart
Tel: +49 (0) 711 490 525 35 | www.milestone-cf.de | info@milestone-cf.de



Branche:	M&A-Beratung, Corporate-Finance-Beratung
Gründungsjahr:	2014
Anzahl Partner/Teamgröße:	8 Partner / 30 Mitarbeiter

Ihre Unternehmensnachfolge in den besten Händen!

Nachfolgekontor wurde 2014 gegründet und hat sich auf Nachfolgeregelungen bei kleinen und mittleren, überwiegend inhabergeführten Unternehmen spezialisiert. Das engagierte Expertenteam berät mittelständische Mandanten aus einer Vielzahl von Branchen – von Automatisierung über Bau und Handwerk bis hin zu Softwareentwicklung – bei den Themen Unternehmenskauf und -verkauf sowie Nachfolgevorbereitung. Der Fokus liegt dabei auf Transaktionen mit Volumina von bis zu 20 Millionen Euro. Als Teil der Syntra Group hat sich Nachfolgekontor – gemeinsam mit der auf den unteren Mid-Market-Bereich und Transaktionsvolumina zwischen 20 Millionen und 150 Millionen Euro spezialisierten Syntra Corporate Finance – als eine der führenden M&A-Beratungsboutiquen etabliert, deren Leistungsportfolio ein breites Spektrum des Mittelstandes abdeckt.

Unabhängige Beratung

Nachfolgekontor verfolgt einen von Banken und anderen Interessengruppen gänzlich unabhängigen Beratungsansatz. Der Verkaufsprozess ist dabei auf die speziellen Bedürfnisse der häufig noch operativ tätigen Unternehmer abgestimmt – effizient, professionell, pragmatisch. Darüber hinaus profitieren die Mandanten von der umfassenden Erfahrung der Projektteams, die sowohl branchenübergreifend als auch innerhalb der Syntra Group zusammenarbeiten und so für alle Beteiligten den größtmöglichen Mehrwert erzielen.

Anonymes Bieterverfahren

Bei der Gestaltung des Verkaufsprozesses setzt Nachfolgekontor seit seiner Gründung auf einen Ansatz, der das Interesse der Mandanten in besonderem Maße schützt: Das mittlerweile mehrfach von der Wirtschaftspresse ausgezeichnete Anonyme Bieterverfahren. Dabei erhalten die Mandanten ohne Preisgabe ihrer Identität innerhalb von drei Monaten eine realistische Einschätzung des zu erzielenden Kaufpreises, basierend auf durchschnittlich einem Dutzend eingereichter Angebote. 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, mit welchen Bietern sie in Verkaufsverhandlungen treten möchten.

Referenztransaktionen der letzten Jahre:

- Verkauf JURATHERM an PLETZER Gruppe
- Verkauf Abel & Weimar an Bickhardt Bau
- Verkauf WBH Water an KF Unternehmensgruppe
- Verkauf Hermann Popko Elektroinstallation und Anlagenbau an VAVENTUS
- Verkauf INTRAG an OMERGY
- Partnerschaft der JNS Dachtechnik mit der Wierig Gruppe
- Verkauf pure! an Indutrade AB
- Verkauf Coswiger Tief- und Rohrleitungsbau an die Reif-Gruppe
- Verkauf Business Trends Academy an Education partners
- Verkauf Solmser Feinblech- und Apparatebau an die Wickeder Group
- Verkauf PI Informatik an Cenit
- Verkauf Otto Zepp Heizung-Lüftung-Klimatechnik an Builtech
- Verkauf IWIK Energiemanagement an Officium
- Verkauf Landgraf-Energietechnik an die EAM-Gruppe
- Verkauf BBU Dr. Schubert an die TERRAS Tiefbau Gruppe

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:

Mit mehr als 3.000 betreuten Mandaten aus über 70 Jahren Geschäftstätigkeit ist **Oaklins Germany** die erfahrenste deutsche M&A-Beratung. Oaklins ist weltweit mit 850+ Professionals an über 60 Standorten in 40 Ländern aktiv, in Deutschland mit 30 Experten an den Standorten Hamburg und Frankfurt. Jedes Jahr schließen wir über 300 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.

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 etabliert, 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.

Beispiele jüngster Transaktionen:

- Die Klett Gruppe hat eine Mehrheitsbeteiligung am Berliner Startup Careloop, einer All-in-One-Lösung für die Rekrutierung, Weiterbildung und Integration von internationalem Pflegepersonal, übernommen.
- Die E.Gruppe, eine schnell wachsende Industriplattform, die von der europäischen Investmentgesellschaft GIMV unterstützt wird, hat die LET Gruppe, einen führenden deutschen Anbieter von maßgeschneiderten Lösungen für elektrische Infrastruktur und Energiesysteme, von GFEP Family Equity übernommen.
- Das Family Office Peter Mörle Holding hat die GROFA Group, führender europäischer professioneller Mehrwertdistributor für Fahrräder, E-Bikes und deren Komponenten, Fahrrad- und Sportzubehör, E-Kick-Scooter und Unterhaltungselektronik an die DARFON Electronics Corp., führender Hersteller von globalen Präzisionskomponentenlösungen, verkauft.
- ASPICON, ein deutscher IT-Dienstleister, der sich auf leistungsstarke, hochverfügbare Datenbankinfrastrukturen wie Oracle, SQL Server und PostgreSQL sowie Managed Services spezialisiert hat, wurde von GroupLink übernommen, einem Portfoliounternehmen von Patrimonium Private Equity und Wille Finance.
- Die Janitza electronics GmbH, ein führender Hersteller von Systemen zur Überwachung der Stromqualität, Energiemessgeräten und Lösungen zur Netzanalyse, hat die DIGIMONDO GmbH, führender deutscher Anbieter von Internet of Things (IoT)- und Softwarelösungen mit Spezialisierung auf den Energie- und Versorgungssektor, übernommen.
- SGW Metering, ein führender Anbieter von technischen Dienstleistungen für Strom- und Smart Meter sowie Gas-, Wasser- und Wärmezähler, wurde von ista SE, einem der weltweit führenden Energie-dienstleister in den Bereichen Verbrauchstransparenz, Energieabrechnung und Verbesserung der Gebäudeeffizienz, übernommen.

Weitere Referenzen auf unserer Website: www.oaklins.com/de/de/deals

Oaklins Germany AG

Büro Hamburg: ABC-Straße 35 · 20354 Hamburg · Tel: +49 (0)40 34914189

Büro Frankfurt: Guilletstraße 48 · 60325 Frankfurt/M. · Tel: +49 (0)69 505029152

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

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

Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. jur. Torsten Angermann FRICSS

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 Unternehmen, Firmen und Investoren in den Segmenten Technologie (Software, Telekommunikation, IT, Healthtech), Internet (E-Commerce, Online-Marketing, Gaming, Entertainment) und Medien (Digitale Medien, Apps, Content). Parklane Capital ist spezialisiert auf Transaktionen mit einem Dealvolumen von 20 bis 250 Mio. Euro, wobei die größte begleitete Transaktion bei knapp 500 Mio. Euro lag. Neben zahlreichen Deals mit Private Equity Investoren hat Parklane auf der Buy und Sell Side für und mit nationalen und internationalen Strategen wie Microsoft, Zalando, eBay, Publicis, Dentsu, EY, WPP, Mitsui, Time Warner und vielen mehr gearbeitet.

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 **neubau kompass AG**, einer der führenden Classifieds-Plattformen für Wohnungsneubauten, an die **Scout 24 SE**
- Verkauf der Ticketing-Plattform **white label eCommerce** an **AXS**, Teil der amerikanischen **Anschutz Entertainment Group**, einem der weltweit führenden Konzerne im Bereich Sport- und Live-Entertainment
- Verkauf der **Freihoff Gruppe**, einem der führenden Spezialisten für elektronische Sicherheitslösungen in Deutschland, an die von **EMK Capital** unterstützte **Garda Group** aus Skandinavien
- Verkauf der **Channel Pilot Solutions GmbH**, Spezialist für SaaS-Lösungen im Bereich E-Commerce-Marketing und Produktdatenoptimierung, an **Bregal Unternehmerkapital**
- Verkauf von Assets der **oneLake GmbH**, Anbieter von Business Intelligence SaaS-Lösungen, an **Microsoft**
- Verkauf von **Four 20 Pharma**, einem führenden deutschen Anbieter für medizinisches Cannabis, 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** sowie Begleitung der Add-On-Akquisition des französischen Anbieters **Atelier Rosewood**
- Verkauf von **diconium**, Deutschlands größtem unabhängigen IT-Services Unternehmen, 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 Beteiligungsberatung GmbH

Jungfernstieg 38, 20354 Hamburg

Tel.: +49 40 819 912 90

E-Mail: office@parklane-capital.de

Web: www.parklane-capital.de

PFM

MITTELSTANDBERATUNG 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 400 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 bestmöglichlicher 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
 Trogerstraße 44 • 81675 München
 Telefon +49 (89) 46 22 41 77
 Internet: <https://www.pm-cf.com> • E-Mail: info@pm-cf.com

Geschäftsführung: Daniel Prinz, Maximilian Minderjahn

ProventisPartners.

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2001
Team:	9 Partner, 30 M&A-Berater
Standorte:	Frankfurt, Hamburg, Zürich

Unternehmensprofil:

Proventis Partners ist eine partnergeführte M&A-Beratung, zu deren Kunden vor allem mittelständische Familienunternehmen, Konzerne sowie Private Equity Fonds zählen. Mit 30 M&A-Beratern gehört Proventis zu den größten unabhängigen M&A-Beratungen im deutschsprachigen Raum und blickt auf mehr als 20 Jahre M&A-Erfahrung und über 430 abgeschlossene Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von mehr als 22 Milliarden Euro zurück. Mit drei Standorten in Deutschland und der Schweiz sowie einem internationalen Netzwerk fokussiert sich Proventis auf mittelständische M&A-Transaktionen in sechs Kernsektoren: Industrie, Chemie & Materialien, Dienstleistungen, Technologie & Medien, Konsumgüter & Handel sowie Gesundheitswesen. Die Besonderheit der Partner ist ihr ausgeprägter unternehmerischer und operativer Hintergrund in ihren Kernbranchen, der ein tiefes Verständnis für strategische Anforderungen, Geschäftsmodelle und -prozesse sowie Transaktionsmotive ermöglicht.

Proventis Partners ist ein integraler Bestandteil von Mergers Alliance – einer internationalen Partnerschaft von preisgekrönten M&A-Spezialisten, die Unternehmen, die ein internationales Netzwerk für ihre M&A-Transaktionen benötigen, hochwertige Beratungsleistungen anbieten. Mergers Alliance bietet Proventis und seinen Kunden einen einzigartigen Zugang zu lokalen Märkten in Europa, Nordamerika, Lateinamerika, Asien und Afrika durch einen hervorragenden Informationsaustausch, außergewöhnliche Teamarbeit und vertrauensvolle persönliche und professionelle Beziehungen. Als Teil dieser Allianz erweitert Proventis seine globale Reichweite und stärkt seine Position im Markt für Fusionen und Übernahmen.

Ausgewählte Referenzen 2024 und 2025

- Kauf von Euroglas und Glaspack durch TricorBraun
- Kauf von Biral durch Senseca (GENUI)
- Kauf von Geonica durch Senseca (GENUI)
- Kauf von ACS durch Senseca (GENUI)
- Kauf von Vertrieb und Service für Caterpillar-Produkte (Norwegen/Niederlande) durch Zeppelin
- Verkauf der Arion Group an die Caring Group
- Verkauf der International School Potsdam und Erfurt an AcadeMedia
- Verkauf von Pontacol an Covestro Deutschland
- Verkauf von e.sigma an Diehl Defense
- Verkauf von Twinco (Singapur) und Carl Baguhn (Deutschland und Kolumbien) an Zephyr (Dea Capital)
- Fairness Opinion zum öffentlichen Übernahmeangebot für die ausstehenden Aktien von Zwahlen et Mayr

Frankfurt

Bockenheimer Anlage 46
D-60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 870 0939 71

Hamburg

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

Zürich

Feldeggstrasse 58
CH-8008 Zürich
Tel.: +41 44 536 3630

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

Partner:

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

RAUTENBERG & COMPANY

Branche:	Strategie & Value Creation / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2014
Teamgröße:	>40
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt, London

Unternehmensprofil:

Als führende integrierte Strategie- und Corporate-Finance-Beratung bündeln wir Dienstleistungen beider Domänen, um unsere Mandanten 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 Mandanten bei der Formulierung und Umsetzung ihrer Strategie sowie in Phasen des Wachstums und der Digitalisierung. Wir erarbeiten Full Potential-Pläne sowie Exit Readiness-Programme und führen Commercial Due Diligences auf der Buyside und Sellside durch. Zudem begleiten wir alle Phasen und Aspekte der Wertschöpfung bis hin zur Vorbereitung eines erfolgreichen Exits.

Im Bereich Corporate Finance / M&A Advisory unterstützen wir Käufer oder Verkäufer von Unternehmen oder Unternehmensteilen 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 Mandanten zählen Private-Equity- und Infrastrukturfonds ebenso wie Corporates. Insbesondere in fünf Sektoren verfügen wir über ein besonders tiefes Wissen und haben unsere Mandanten bei einer Vielzahl von Herausforderungen und in allen Phasen einer Transaktion beraten:

Smart Infrastructure, Software & IT, Media & Entertainment, Business Services und Industrials.

Ausgewählte Referenztransaktionen aus 2025:

- INVISION / PINOVA: Übernahme der Utimaco TS GmbH.
- SPIE: Akquisition der SD Fiber Gruppe.
- Q-Park BV: Akquisition der BAVARIA Parkgaragen GmbH.
- KENFO: Beteiligung an der N77-Holdings, LCC.
- Q-Park BV: Übernahme der Park One GmbH.

Weitere Informationen finden Sie unter www.rautenbergco.com

Rautenberg & Company GmbH

Dreischeibenhaus 1, 40211 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 • Mirco René Gramatke • Boris Herzog
▪ Eike Gerrit Büllingen



Branche: Corporate Finance, Rechtsberatung, Steuerberatung, Audit & Assurance, Advisory & IT sowie Business Process Outsourcing

Gründungsjahr: 1977

Mitarbeitende: über 2.450 in Deutschland (>200 Transaktionsberater), 6.000 weltweit

Niederlassungen: 23 in Deutschland; global 117 eigene Standorte in 50 Ländern

Unternehmensprofil / Industrie-Fokus:

RÖDL ist seit 1977 Wegbegleiter und Wegbereiter. Über Ländergrenzen hinweg bringen wir wirkungsvolle Lösungen auf den Weg: Mit Corporate Finance, Rechtsberatung, Steuerberatung, Audit & Assurance, Advisory & IT sowie Business Process Outsourcing. Zukunftsgerichtet, interdisziplinär und aus einer Hand. Mit einem globalen Mindset und lokaler Nähe.

Wir gestalten Transaktionen – branchenübergreifend, lösungsorientiert und mit Weitblick. Unsere Mandanten: Mittelständisch geprägte Weltmarktführer, international aktive Familienunternehmen und Private-Equity-Gesellschaften. Ob Unternehmenskauf oder -verkauf, Joint Ventures, strategische Allianzen, Finanzierungen, Börsengänge oder Immobilienprojekte – wir sind Ihr Wegbegleiter. Auch bei Restrukturierungen und Sanierungen eröffnen wir Chancen für nachhaltigen Erfolg.

Seit Beginn arbeiten wir interdisziplinär und über Grenzen hinweg. Mit rechtlicher, steuerlicher und finanzieller Expertise strukturieren wir Transaktionen, gestalten internationale Verträge und begleiten Sie bis zur erfolgreichen Integration.

Wir ebnen Wege. Weltweit.

Services:

Transaction Services (Financial Due Diligence), Valuation Services und Financial Modelling, M&A Tax (Due Diligence, Strukturierung), M&A Legal (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 begleitet 300+ Transaktionen im Jahr
-

RÖDL

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



Branche:	Mergers & Acquisitions / Financial Advisory
Gründungsjahr:	2016
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Istanbul

Unternehmensprofil:

Roots Advisory ist eine unabhängige Corporate-Finance-Beratung mit klarem Fokus auf den Mittelstand. Seit der Gründung im Jahr 2016 begleiten wir Unternehmer, Familienunternehmen, Konzerne, Family Offices und institutionelle Investoren bei M&A- und Corporate-Finance-Transaktionen im Mid-Cap-Bereich.

Wir unterstützen Unternehmen und Investoren bei allen zentralen finanzstrategischen Fragestellungen. Unser Leistungsportfolio umfasst den Verkauf und Kauf von Unternehmen, die Nachfolgeplanung, Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen sowie Immobilientransaktionen. Zudem entwickeln wir die Verkaufsreife eines Unternehmens (Exit Readiness) in struktureller, strategischer und emotionaler Hinsicht gezielt weiter. Gleichermaßen unterstützen wir wachstumsorientierte Start-ups in frühen und fortgeschrittenen Phasen.

Unser Beratungsspektrum umfasst zudem die Erstellung von Unternehmensbewertungen, Mediationsprozesse zwischen Gesellschaftern sowie die regulatorische Beratung von regulierten Instituten.

Das ROOTS-Team verfügt über langjährige Expertise aus den Bereichen Investment Banking, Industrie und Transaktionsberatung. Zusätzlich profitieren wir vom Wissen unseres Beirats, der aus renommierten Experten des Finanz- und Industriebereichs besteht.

Ein Großteil unserer Mandate ist international ausgerichtet. Wir verfügen über umfassende Erfahrung in der Strukturierung und Umsetzung grenzüberschreitender Transaktionen. Unsere Mandanten profitieren von einem interdisziplinären Beratungsansatz, hoher methodischer Kompetenz und einem internationalen Partnernetzwerk mit direktem Zugang zu Entscheidungsträgern. Dabei setzen wir auf agile Kooperationen mit Partnern, die ihre Märkte in den jeweiligen Ländern verstehen und aktiv mitgestalten.

Referenztransaktionen:

Eine Übersicht unserer Transaktionen und Mandate finden Sie auf unserer Website: <https://www.roots-advisory.com>

ROOTS Advisory GmbH

Hochstraße 49, 60313 Frankfurt am Main

Tel: +49 (0) 69 219350810

Internet: www.roots-advisory.de, E-Mail: mail@roots-advisory.de



Branche:	M&A- und Strategieberatung
Gründungsjahr:	2019
Mitarbeiterzahl:	25
Standort:	München

Unternehmensprofil:

S&B Strategy ist eine spezialisierte Beratungsboutique aus München und unterstützt Investoren und Unternehmen der Bau- und Bauzulieferbranche im Rahmen von M&A-, Strategie- sowie Investitionsprojekten in DACH und Europa.

Durch unsere langjährige Projekt- & Industrieerfahrung verfügen wir über fundiertes Fachwissen insbesondere in folgenden Sektoren der erweiterten Bauwirtschaft:

- Infrastruktur
- Bauausführung
- Energie
- Industrie
- Service
- Mobilität
- Handel
- Software
- Logistik

Leistungen:

Für Investoren:

- Commercial Assessment & CDD (Buy Side / Vendor Side)
- Value Creation
- Exit-Strategie
- Buy & Build
- M&A Sell-Side

Für Unternehmen:

- Geschäftsbereiche optimieren (Geschäftsmodell, interne Abläufe etc.)
- Wachstum generieren (neue Kundengruppen, Durchdringung von Märkten und Regionen etc.)
- M&A (Zukauf und Verkauf, Unternehmensnachfolge etc.)

Referenztransaktionen:

- Markteintrittstrategie und vollumfängliche Übernahme des M&A-Prozesses von Sourcing bis SPA Signing für Brookfield / HomeServe für ca. 20 erfolgreiche Transaktionen
- Wachstumsfinanzierung von urb-x und Suche nach einem strategischen Partner
- Beratung der Kälte Eckert Gruppe, ein Portfoliounternehmen von Triton Partners, beim Erwerb der Meilbeck Kälte- und Klimatechnik GmbH
- Beratung der Aqua Group, ein Portfoliounternehmen von Rantum Capital, beim Erwerb der Scherer Südbaden GmbH

Weitere Projekt- und Kundenreferenzen finden Sie unter sadb-strategy.com/referenzen oder auf Anfrage.

S&B Strategy GmbH

Sandstraße 33, D-80335 München

Tel.: +49 (0) 89 200 60 125

www.sadb-strategy.com | info@sadb-strategy.com

Managing Partners: Patrick Seidler · Christoph Blepp

syntra

vormals sonntag

Branche:	M&A-Beratung, Corporate-Finance-Beratung
Gründungsjahr:	2004 (vormals sonntag corporate finance)
Anzahl Partner/Teamgröße:	8 Partner / 30 Mitarbeiter

Syntra Corporate Finance – maßgeschneiderte M&A-Beratung für den Mittelstand

Syntra Corporate Finance ist eine der führenden Beratungen für den Mittelstand, wenn es um Unternehmensverkäufe und -käufe geht. Der Fokus liegt auf der Begleitung von Transaktionen im unteren Mid-Market-Segment, mit Volumina zwischen 20 Millionen und 150 Millionen Euro. Zudem berät Syntra Unternehmer bei strategischen Kapital- und Finanzierungsmaßnahmen und hat sich als verlässlicher Partner für Private-Equity-Investoren und Family Offices im deutschsprachigen Raum etabliert, u.a. beim Verkauf von Beteiligungen sowie bei der Erarbeitung und Umsetzung langfristiger Akquisitionsstrategien. Gemeinsam mit Nachfolgekontor – spezialisiert auf Nachfolgeregelungen bei kleineren, überwiegend inhabergeführten Unternehmen – deckt Syntra Corporate Finance als Teil der Syntra Group ein breites Spektrum des Mittelstands ab – vom etablierten Marktführer bis zum regionalen Hidden-Champion.

Individuelle, lösungsorientierte Transaktionsberatung

Das Team von Syntra zeichnet sich durch M&A-Know-how auf internationalem Niveau aus, gepaart mit regionalem Feingefühl sowie einem tiefgreifenden Verständnis für die über Generationen gewachsenen Strukturen mittelständischer Unternehmen. Dafür setzt das Syntra-Team auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit allen Prozessbeteiligten, Mut zu pragmatischen, unkonventionellen Lösungen, ein weitreichendes (Branchen-)Netzwerk sowie die Nutzung starker Synergieeffekte, insbesondere zwischen den beiden Marken der Syntra Group.

Erfahrener Transaktionspartner für nahezu alle mittelständischen Branchen

2025 realisierte das Team rund 30 erfolgreiche Transaktionen, insgesamt fast 150 seit der internen Nachfolgeregelung im Jahr 2021. Die Expertise von Syntra erstreckt sich dabei über nahezu alle mittelständischen Branchen hinweg – von traditionell geprägten Sektoren wie Maschinen- und Anlagenbau sowie Handwerk bis hin zu Zukunftsbranchen wie IT & Software, Umwelttechnik und Erneuerbare Energien.

Referenztransaktionen der letzten Jahre:

- Partnerschaft designfunktion und Royal Ahrend
 - Verkauf meetB an Asker Healthcare
 - Verkauf KURZ Silosysteme an QVM
 - Verkauf Metzgerei Ott an strategischen Partner
 - Verkauf CONPLUS an DATAGROUP
 - Verkauf KUMM Technik an Rieker
 - Verkauf DeNe Deutsche Netzbau an die ENSIO-Gruppe
 - Verkauf DriversCheck an HRworks
 - Verkauf verisco an Keysight Technologies
 - Verkauf avanti an House of HR
 - Verkauf Schneider Networkservice (SNG) an Circet
 - Verkauf WWB an AUCTUS, Gründung der TERRAS Tiefbau Gruppe
 - Verkauf der Hüttemann Gruppe an die Mayr-Melnhof Holz Holding
-

Syntra Corporate Finance GmbH

Am Leitz-Park 4, 35578 Wetzlar
T.: 06441 78587 20; F.: 06441 78587 92
E-Mail: info@syntracf.com
Web: <https://www.syntracf.com>

Geschäftsführung: Patrick Seip, Julian Will



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

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 M&A- und Transaktionsberatung und Begleitung der digitalen Transformation auf dem Weg zur „Next Generation Finance“ bis hin zur externen Berichterstattung, Optimierung der Finanzabteilung, Fragestellungen der Governance, Risk & Compliance.

WTS Advisory ist Teil der WTS, einer globalen Full-Service Anbieterin für Steuerberatungsleistungen sowie komplementäre Financial Advisory Services. WTS verzichtet bewusst auf die Durchführung von Jahresabschlussprüfungen und ist damit ein unabhängiger und langfristiger Partner. WTS ist in Deutschland an 12 Standorten und weltweit in mehr als 100 Ländern vertreten.

Der Bereich Deal Advisory bietet eine integrierte Beratung von finanziellen (WTS Advisory) und steuerlichen (WTS) Aspekten entlang des gesamten Transaktionsprozesses an. Das M&A-Strategy-Team führt für die Mandanten Sell-Side- und Buy-Side-Prozesse bis zum Closing durch. Das Deal Advisory-Team begleitet Unternehmenstransaktionen zum Beispiel in Form von Financial Due Diligence Untersuchungen und weiteren Buy-Side und Sell-Side Services sowie Bewertungsleistungen (u.a. Gutachtliche Unternehmensbewertungen, Transaktionsbewertungen, Fairness Opinions, steuerliche Bewertungen, Purchase Price Allocations, Impairment Tests) und Modeling Solutions bis hin zur post-Deal Implementierung. Das WTS Transaction 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 NEXUS AG und Erstellung einer Fairness Opinion im Rahmen des Übernahmeangebotes der Project Neptune Bidco GmbH (TA Associates)
- › Begleitung des deSPACing-Börsengangs der BigRep SE (3D-Drucker) als Financial Advisor
- › Verkauf der Integer GmbH (IT Managed Services) an die Valley IT Group
- › Beratung der Gesellschafter der audiatec (synthetische Diamanten) bei der Veräußerung aller Geschäftsanteile an Diamond Foundry Inc. aus den USA
- › Beratung der MELOS-Gesellschafter 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 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 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
- › Verkauf VIA optronics GmbH an den börsennotierten Investor Integrated Micro-Electronics Inc. (IMI), Teil des Ayala Konzerns
- › E.ON Energie Deutschland GmbH: Durchführung einer Financial Due Diligence im Rahmen des M&A Business Partnering
- › Durchführung von Unternehmensbewertungen nach IDW S 1, u.a. für Raffinerie Heide GmbH sowie für Unternehmen der Mondi-Gruppe und der Rodenstock-Gruppe
- › HVEG Fashion Group B.V.: Financial und Tax Due Diligence im Zuge der Akquisition mehrerer Unternehmen
- › NV Holding GmbH: Unterstützung bei einer indikativen Unternehmensbewertung

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

WTS Advisory AG

Friedenstraße 22, 81671 München

Web: www.wts.de/advisory | E-Mail: contact-advisory@wts.de

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 Industriexpertise. 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

COMMERCIAL DUE DILIGENCE ANBIETER



Branche:	Unternehmensberatung
Mitarbeiter:	>35
Gründungsjahr:	2011
Niederlassungen:	München
Partnerbüros:	Dubai · Kairo · London · Madrid · Mumbai · New York · Peking · São 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, B2B Services, Anlagenbau, Automotive, Konsumgüter, Handel, Bau und technische Gebäudeausrüstung, Infrastruktur, Umwelt und IT. 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 250 erfolgreich durchgeführte Projekte im Transaktionsumfeld zurück. 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:

- Commercial Due Diligence für einen Anbieter im Bereich infrastrukturelles Facilitymanagement
- Commercial Due Diligence für einen Konsumgüterproduzenten im Bereich Backwaren
- Target Screening und Buy-and-Build Support in unterschiedlichen Bereichen (u.a. Umwelt / Infrastruktur)
- Commercial Due Diligence im Bereich Steuerberatung / Wirtschaftsprüfung
- Commercial Due Diligence im Bereich komplexerer Kunststoffe
- Commercial Due Diligence für einen Electronic Manufacturing Services Anbieter
- Commercial Due Diligence für einen Anbieter von elektrischem Equipment für die Luftfahrtbranche
- Commercial Due Diligence für einen Dienstleister im Bereich Logistik und Industrieservices
- Commercial Due Diligence im Bereich der technischen Gebäudeausstattung mit Fokus auf komplexere Endindustrien (u.a. Rechenzentren)
- Commercial Due Diligence für mehrere Unternehmen aus der Kanalsanierung
- Commercial Due Diligence für einen Anbieter von Ingenieurdiensleistungen
- Commercial Due Diligence für einen Sensor-Hersteller mit internationaler Ausrichtung

Fragen zu ausgewählten Referenztransaktionen richten Sie bitte an:

markus.fraenkel@bluemont-consulting.com

Bluemont Consulting GmbH

Am Tucherpark 4 | 80538 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 · Sebastian Haaf



Branche:	Strategieberatung
Gründungsjahr:	2015
Mitarbeiter:	15
Standorte:	München, Düsseldorf

Unternehmensprofil:

Wir sind eine spezialisierte Boutique-Beratung mit Sitz in München und Düsseldorf. Wir unterstützen Unternehmer und inhabergeführte Familienunternehmen bei der Identifizierung, Entwicklung und Umsetzung strategischer Handlungsoptionen. Finanzinvestoren unterstützen wir in den Bereichen Deal Sourcing, Commercial Due Diligence und Value Creation. Als inhabergeführte Beratung denken und handeln wir unternehmerisch im Sinne unserer Kunden.

Branchen:

- Bauindustrie
- Business Services
- Healthcare
- IT Services & Software
- Sonstige (z.B. Maschinenbau, industrielle Produkte)

Services:

- *Go-to-Market Strategy:*
 - Market Attractiveness Assessment
 - Markteintrittsstrategie
 - Acquisition Search / Add-on Search
- *Commercial Due Diligence:*
 - Commercial Due Diligence (Red-flag, Full scope)
 - Vendor Commercial Due Diligence
 - Commercial Factbook
- *Value Creation:*
 - Strategieprojekte / Strategic Reviews
 - Post Merger Integration (PMI)
 - Financial Modelling / Business Planning
 - Exit Readiness/ Nachfolgeberatung

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: <https://www.commercial-advisory.com>

Ansprechpartner: Markus Knarr, Dr. Niels Kegel, Florian Hansmann, Andreas Vollmar

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 Industriexpertise ausschließlich in Health Care und Life Sciences.

Medizintechnik und Medizinprodukte, das Pflege- und Krankenhauswesen, Homecare, Pharmavertrieb und -logistik, pharmazeutische Verpackungen, Nahrungsergänzungsmittel, Cosmeceuticals, Labor und Diagnostik bilden Kernkompetenzen. Hierzu hat ConAlliance Spezialistenteams aufgebaut, die sich neben dem klassischen Investmentbanking auch durch detailliertes Expertenwissen in den jeweiligen Nischen des Gesundheitswesens auszeichnen. Darüber hinaus verfügt ConAlliance über ein profundes, gewachsene 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, Lizzenzen 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

RAUTENBERG & COMPANY

Branche:	Strategie & Value Creation / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2014
Teamgröße:	>40
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt, London

Unternehmensprofil:

Als führende integrierte Strategie- und Corporate-Finance-Beratung bündeln wir Dienstleistungen beider Domänen, um unsere Mandanten 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 Mandanten bei der Formulierung und Umsetzung ihrer Strategie sowie in Phasen des Wachstums und der Digitalisierung. Wir erarbeiten Full Potential-Pläne sowie Exit Readiness-Programme und führen Commercial Due Diligences auf der Buyside und Sellside durch. Zudem begleiten wir alle Phasen und Aspekte der Wertschöpfung bis hin zur Vorbereitung eines erfolgreichen Exits.

Im Bereich Corporate Finance / M&A Advisory unterstützen wir Käufer oder Verkäufer von Unternehmen oder Unternehmensteilen 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 Mandanten zählen Private-Equity- und Infrastrukturfonds ebenso wie Corporates. Insbesondere in sechs Sektoren verfügen wir über ein besonders tiefes Wissen und haben unsere Mandanten bei einer Vielzahl von Herausforderungen und in allen Phasen einer Transaktion beraten:

Digital Infrastructure, Software & IT, Media & Entertainment, Business Services, Industrials und Consumer.

Ausgewählte Referenztransaktionen aus 2024:

- Oakley Capital: Akquisition der vitroconnect GmbH.
- Q-Park BV (NL): Übernahme der Britannia Parking Group Ltd (UK).
- Mainova AG: Verkauf von 50,1% der Anteile an der Mainova WebHouse GmbH an einen BlackRock Global Infrastructure Fonds.
- EMERAM Capital Partners: Akquisition der Garderos GmbH.
- CVC / Syntegon: Verkauf des Bereichs für flüssige Lebensmittel – Ampack GmbH und Osgood Industries LLC – an die DUBAG Group.
- Circet / ICG: Akquisition der SALKO-Bau GmbH.
- Gilde Equity Management / VR Equitypartner / Wagner Holding: Zusammenschluss ihrer Portfolio-unternehmen conTeyor Group und KTP Kunststoff Palettentechnik.

Weitere Informationen finden Sie unter www.rautenbergco.com

Rautenberg & Company GmbH

Dreischeibenhaus 1, 40211 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
▪ Eike Gerrit Büllingen



Branche:	M&A- und Strategieberatung
Gründungsjahr:	2019
Mitarbeiterzahl:	25
Standort:	München

Unternehmensprofil:

S&B Strategy ist eine spezialisierte Beratungsboutique aus München und unterstützt Investoren und Unternehmen der Bau- und Bauzulieferbranche im Rahmen von M&A-, Strategie- sowie Investitionsprojekten in DACH und Europa.

Durch unsere langjährige Projekt- & Industrieerfahrung verfügen wir über fundiertes Fachwissen insbesondere in folgenden Sektoren der erweiterten Bauwirtschaft:

- Infrastruktur
- Bauausführung
- Energie
- Industrie
- Service
- Mobilität
- Handel
- Software
- Logistik

Leistungen:

Für Investoren:

- Commercial Assessment & CDD (Buy Side / Vendor Side)
- Value Creation
- Exit-Strategie
- Buy & Build
- M&A Sell-Side

Für Unternehmen:

- Geschäftsbereiche optimieren (Geschäftsmodell, interne Abläufe etc.)
- Wachstum generieren (neue Kundengruppen, Durchdringung von Märkten und Regionen etc.)
- M&A (Zukauf und Verkauf, Unternehmensnachfolge etc.)

Referenztransaktionen:

- Markteintrittstrategie und vollumfängliche Übernahme des M&A-Prozesses von Sourcing bis SPA Signing für Brookfield / HomeServe für ca. 20 erfolgreiche Transaktionen
- Wachstumsfinanzierung von urb-x und Suche nach einem strategischen Partner
- Beratung der Kälte Eckert Gruppe, ein Portfoliounternehmen von Triton Partners, beim Erwerb der Meilbeck Kälte- und Klimatechnik GmbH
- Beratung der Aqua Group, ein Portfoliounternehmen von Rantum Capital, beim Erwerb der Scherer Südbaden GmbH

Weitere Projekt- und Kundenreferenzen finden Sie unter sadb-strategy.com/referenzen oder auf Anfrage.

S&B Strategy GmbH

Sandstraße 33, D-80335 München

Tel.: +49 (0) 89 200 60 125

www.sadb-strategy.com | info@sadb-strategy.com

Managing Partners: Patrick Seidler · Christoph Blepp



DILIGENT ADVICE FOR FAST THINKERS WORKING ON SHORT TIMELINES

CDD-Berater mit Fokus auf B2B Technology

Singular Group ist eine inhabergeführte Investment- und Strategie-Beratung für führende Mid-Cap Private Equity Investoren in Europa (Fokus DACH).

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

Für dieses Leistungsversprechen greifen wir zurück auf die Erfahrung von +200 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.

Unser Fokus liegt auf CDDs

Pre-DD assessment

Red-flag CDD

Bankable CDD

Value creation plan

Add-on target assessment

Wir sind B2B Technology Experten

Enterprise Tech

- B2B Software
- Cybersecurity
- IT Services

Healthcare Tech

- Digital Health
- Medical Devices
- Medical Services

Industrial Tech

- Environmental Tech
- Industrial Machinery
- Industrial Services

Referenzen:

Wir arbeiten für eine große Spannbreite an Investoren wie z.B. Afinum, Avedon, Bencis, BID Equity, FLEX Capital, HF Equity, H.I.G. Capital, NORD Holding, Pinova Capital und Verdane. Weitere begleitete Transaktionen auf [LinkedIn](#).



Dennis Jung
Partner



Henriette Jemeljanow
Associate Partner

Singular Group AG
Zug | München | Johannesburg
Baarerstrasse 43, 6300 Zug (Schweiz) • Web: www.singular.ch • E-Mail: info@singular.ch

FINANCIAL/TAX DUE DILIGENCE ANBIETER



BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Branche:	Audit, Tax, Advisory, IT
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	14 Managing Partner / 105 Mitarbeiter
Niederlassungen:	DÜSSELDORF • BERLIN

Unternehmensprofil:

Crowe BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 2 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 35.000 Mitarbeitern in 130 Ländern. Durch die Mitgliedschaft bei Crowe Global stehen Crowe BPG Experten in allen bedeutenden Ländern der Welt als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Crowe Global belegt weltweit Rang 9 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
Herma-Körding-Straße 5, D – 40468 Düsseldorf
Tel: +49 211 73068 0
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 fast 60 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 (Stand: Dezember 2025):

Frank Behrenz, Thomas Göttler, Robert Hörnagl, Sandra Inioutis, Alexander Krüger, Kai Peter Künkele, Sabine Lentz, Dr. Lars Lüdemann, Lorenz Neu, Dr. Karl Petersen, Philipp Rinke, Reinhard Schmid, Jürgen Schmidt, Dr. Michael H. Thiel, Markus Wittmann, Dr. Hannes Zieglermaier, Prof. Dr. Christian Zwirner

EightAdvisory

Unternehmensprofil:

Eight Advisory ist ein unabhängiges globales Beratungsunternehmen für Unternehmenstransaktionen, sowie für Transformationen und Restrukturierungen von Unternehmen, das der Geschäftsführung, Investoren und Banken finanzielle und operative Expertise bietet. Positioniert zwischen den heutigen „Big Four“ und spezialisierten Boutiquen, steht Eight Advisory für Kompetenz und Hands-on-Mentalität: Nah am Kunden, bereit zur Übernahme von Verantwortung, 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, Life Science, Energie, Konsumgüter, Maschinenbau), Handel, Gesundheit, Dienstleistungen, Finanzen sowie Transport, Logistik und Infrastruktur

Geographischer Fokus: DACH-Region mit Standorten in Frankfurt am Main, München, Hamburg, Köln und Zürich. An zehn 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

- Financial-, Tax-, IT- und Operational (einschließlich Carve-Out-) DD-Prüfungen,
- Refinanzierungen, Effizienzsteigerungsprogrammen, Sanierungsgutachten, Liquiditätsplanung und -steuerung, Working-Capital-Optimierung sowie Treasury & Cash Management Support
- Steuerliche Strukturierung im Rahmen von Unternehmenstransaktionen
- Unternehmens- und Assetbewertungen, Impairment Tests, Kaufpreisallokationen, Squeeze-Out-Gutachten und Fairness Opinions
- Erstellung von Transaktions-Modellen; Bewertung von transaktionsbezogenen Synergien, Unternehmensplanungen und Financial Model Reviews
- Finanzierungs- und M&A-Beratung bei Infrastrukturprojekten/-portfolios
- Optimierung von Organisationen, Prozessen und Tools im Finanzbereich
- Business Plan und Budget Erstellung, Aufbau von Berichtswesen, sowie Fast-Close Initiativen

Referenz-Deals:

- Kommerzielle und technische Due-Diligence für CKW im Rahmen der Übernahme der Fernwärme- und Fernkältenetze von Weggis
- Finanzielle und steuerliche Due-Diligence für die Cegid-Gruppe im Rahmen der Übernahme von sevdesk
- Finanzielle und steuerliche Due-Diligence sowie Unterstützung bei der Steuerstrukturierung im Zusammenhang mit der Fusion der MEDI-MARKT Homecare GmbH mit der unizell Medicare GmbH zur Liveo Gruppe
- Unterstützung der PORR-Gruppe und QUAERO CAPITAL bei der Finanzierung der Berufsschule in der Wiener Seestadt Aspern
- Finanzielle Due-Diligence für Naxicap Partners im Rahmen der Übernahme der Tomorrow Education Group
- Squeeze-Out-Gutachten im Kontext des (mehrheitlichen bzw. vollständigen) Erwerbs der OTRS AG durch die EasyVista SA

Eight Advisory

Taunusanlage 15, 60325 Frankfurt am Main

Web: www.8advisory.com/en

E-Mail: germany@8advisory.com

Country Managing Partner: Michael Wahl



Branche:	M&A-Beratung/Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	25
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Die I-ADVISE AG ist eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für M&A-Advisory, CFO-Advisory, Transaktionsberatung und Unternehmensbewertung. Wesentliche Merkmale unseres Beratungsansatzes sind die überdurchschnittlich seniore Teamstruktur sowie die garantierter Unabhängigkeit und Exklusivität. Zu unseren Mandanten gehören große und mittelständische international agierende Unternehmensgruppen, Private Equity-Gesellschaften und deren Portfoliounternehmen sowie "Family Offices".

Im Bereich **M&A-Advisory** helfen wir unseren Mandanten, M&A-Projekte erfolgreich durchzuführen. Wir unterstützen Käufer bei der Identifizierung potenzieller Zielunternehmen bis hin zur Integration nach dem Kauf. Wir beraten Verkäufer bei der Vorbereitung des M&A-Prozesses (Exit Readiness), der Suche geeigneter Investoren, der Organisation des M&A-Prozesses sowie den Verkaufsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss (Closing).

Im Rahmen unserer **CFO Advisory-Services** unterstützen wir das Management bei der Strategieentwicklung zur Vorbereitung von Unternehmestransaktionen und anderen Fragestellungen der CEO- und CFO-Agenda; u.a. bei der Entwicklung individueller Business Pläne, der Integration erworbener Unternehmen, dem Liquiditätsmanagement sowie in komplexen Aspekten des Accounting und Reporting.

Die Schwerpunkte der **Transaktionsberatung** liegen in der Beratung der Eigen- und Fremdkapitalgeber (Financial Due Diligence, Tax Due Diligence, Unternehmensbewertung) und in der Unterstützung bei Unternehmensverkäufen (Vendor Assistance, Vendor Due Diligence) und Refinanzierungen.

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

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

Referenzen:

Auf Anfrage

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Klaus-Bungert-Straße 5a, D-40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (211) 5180 28 - 0, Fax: +49 (211) 5180 28 - 28
Internet: www.i-advise.de, E-Mail: info@i-advise.de

Management/Partner:

WP Frank Berg, WP StB Frank Sichau



Branche:	Wirtschaftsprüfung Steuer- und Transaktionsberatung Risiko- und Sanierungsmanagement
Gründungsjahr:	1964 (Vorgängergesellschaften)
Mitarbeiter:	mehr als 120 Berufsträger, davon über 30 Partner
Niederlassungen:	10 Büros bundesweit: Berlin, Chemnitz, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Halle/Leipzig, Koblenz, Köln, Mannheim, München

Unternehmensprofil:

Die Nexia GmbH gehört zu den großen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland, unabhängig und partnertgeführt. Mehr als 500 Mitarbeiter, darunter über 120 Berufsträger, stehen unseren Mandanten an zehn Standorten zur Verfügung. Wir sind Teil des internationalen Nexia-Netzwerkes, das 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: kontakt@nexia.de | W: www.nexia.de

Leiter Transaction Services:
 Christoph Thomas, E: christoph.thomas@nexia.de
 Marcus Jüngling, E: marcus.juengling@nexia.de



Branche:	Corporate Finance, Rechtsberatung, Steuerberatung, Audit & Assurance, Advisory & IT sowie Business Process Outsourcing
Gründungsjahr:	1977
Mitarbeitende:	über 2.450 in Deutschland (>200 Transaktionsberater), 6.000 weltweit
Niederlassungen:	23 in Deutschland; global 117 eigene Standorte in 50 Ländern

Unternehmensprofil / Industrie-Fokus:

RÖDL ist seit 1977 Wegbegleiter und Wegbereiter. Über Ländergrenzen hinweg bringen wir wirkungsvolle Lösungen auf den Weg: Mit Corporate Finance, Rechtsberatung, Steuerberatung, Audit & Assurance, Advisory & IT sowie Business Process Outsourcing. Zukunftsgerichtet, interdisziplinär und aus einer Hand. Mit einem globalen Mindset und lokaler Nähe.

Wir gestalten Transaktionen – branchenübergreifend, lösungsorientiert und mit Weitblick. Unsere Mandanten: Mittelständisch geprägte Weltmarktführer, international aktive Familienunternehmen und Private-Equity-Gesellschaften. Ob Unternehmenskauf oder -verkauf, Joint Ventures, strategische Allianzen, Finanzierungen, Börsengänge oder Immobilienprojekte – wir sind Ihr Wegbegleiter. Auch bei Restrukturierungen und Sanierungen eröffnen wir Chancen für nachhaltigen Erfolg.

Seit Beginn arbeiten wir interdisziplinär und über Grenzen hinweg. Mit rechtlicher, steuerlicher und finanzieller Expertise strukturieren wir Transaktionen, gestalten internationale Verträge und begleiten Sie bis zur erfolgreichen Integration.

Wir ebnen Wege. Weltweit.

Services:

Transaction Services (Financial Due Diligence), Valuation Services und Financial Modelling, M&A Tax (Due Diligence, Strukturierung), M&A Legal (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 begleitet 300+ Transaktionen im Jahr
-

RÖDL

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



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

SKW Schwarz

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

Ansprechpartner:

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



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

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 M&A- und Transaktionsberatung und Begleitung der digitalen Transformation auf dem Weg zur „Next Generation Finance“ bis hin zur externen Berichterstattung, Optimierung der Finanzabteilung, Fragestellungen der Governance, Risk & Compliance.

WTS Advisory ist Teil der WTS, einem globalen Full-Service Anbieter für Steuerberatungsleistungen und Financial & Deal Advisory. WTS ist in Deutschland an 14 Standorten und weltweit in mehr als 100 Ländern vertreten.

Der Bereich Deal Advisory bietet eine integrierte Beratung von finanziellen (WTS Advisory) und steuerlichen (WTS) Aspekten entlang des gesamten Transaktionsprozesses an. Das M&A-Strategy-Team führt für die Mandanten Sell-Side- und Buy-Side-Prozesse bis zum Closing durch. Das Deal Advisory-Team begleitet Unternehmenstransaktionen zum Beispiel in Form von Financial Due Diligence Untersuchungen und weiteren Buy-Side und Sell-Side Services sowie Bewertungsleistungen (u.a. Gutachtliche Unternehmensbewertungen, Transaktionsbewertungen, Fairness Opinions, steuerliche Bewertungen, Purchase Price Allocations, Impairment Tests) und Modeling Solutions bis hin zur post-Deal Implementierung. Das WTS Transaction 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)*:

- › Begleitung des deSPACing-Börsengangs der BigRep SE (3D-Drucker) als Financial Advisor
- › Verkauf der Integer GmbH (IT Managed Services) an die Valley IT Group
- › Beratung der Gesellschafter der audiatec (synthetische Diamanten) bei der Veräußerung aller Geschäftsanteile an Diamond Foundry Inc. aus den USA
- › Beratung der Gesellschafter der MELOS (Laborsoftware) 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 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
- › Verkauf VIA optronics GmbH an den börsennotierten Investor Integrated Micro-Electronics Inc. (IMI), Teil des Ayala Konzerns
- › E.ON Energie Deutschland GmbH: Durchführung einer Financial Due Diligence im Rahmen des M&A Business Partnering
- › Durchführung von Unternehmensbewertungen nach IDW S 1, u.a. für Raffinerie Heide GmbH sowie für Unternehmen der Mondi-Gruppe und der Rodenstock-Gruppe
- › HVEG Fashion Group B.V.: Financial und Tax Due Diligence im Zuge der Akquisition mehrerer Unternehmen
- › NV Holding GmbH: Unterstützung bei einer indikativen Unternehmensbewertung

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

WTS Advisory AG

Friedenstraße 22, 81671 München

E-Mail: info-advisory@wts.de

Web: www.wts-advisory.de

WIRTSCHAFTSKANZLEIEN



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 zahlreichen Büros in aktuell 19 der wesentlichen Wirtschaftszentren Kontinentaleuropas.
Anzahl Partner/Teamgröße:	24 Partner; insgesamt über 30 Anwälte in Deutschland und über 400 Professionals europaweit.
Büros:	u.a. in Frankfurt/Main, Amsterdam, Belgrad, Bratislava, Brüssel, Budapest, Bukarest, Lissabon, Madrid, Mailand, Paris, Prag, Sofia, Warschau, Wien.

Unternehmensprofil:

„acting 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 volumnfassend 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 legal • act legal Tischendorf Rechtsanwälte PartG mbB
 Zeppelinallee 77 • 60487 Frankfurt am Main • T +49 69 24 70 97 0
actlegal.com • actlegal-germany.com

Ansprechpartner PE/M&A:

Dr. Sven Tischendorf, MBA • sven.tischendorf@actlegal-germany.com
 Christoph Otto Breithaupt, M.B.L. (HSG) • christoph.breithaupt@actlegal-germany.com
 Dr. Fabian Brocke, LL.M. • fabian.brocke@actlegal-germany.com



TAX BOUTIQUE

Branche:	Steuerberater, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer
Gründungsjahr:	1988
Teamgröße:	60

Unternehmensprofil:

BLL ist eine Tax Boutique für Private Equity und Venture Capital. Wir sind 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 Quartals- und Jahresabschlüsse sowie Kapitalkonten, steuerliche Analyse der Investments, jährliche Steuererklärungen, administrative Unterstützung der nationalen und internationalen Initiatoren;
- (2) Family Office: Umfassende Steuerberatung von (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund, Koordination von externen Beratern;
- (3) Steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene: Persönliche Begleitung in steuerlichen Themenbereichen, Begleitung steuerlicher Außenprüfung

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: <https://www.bllmuc.de>

Management/Partner:

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



Branche:	Rechtsanwälte
Standorte:	In Deutschland 14 Standorte, weltweit über 150 Standorte in über 90 Ländern
Teamgröße:	In Deutschland über 200 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 Transaction & 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. 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 Transactions Team, 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

Friedrichstraße 140, 10117 Berlin

Internet: <https://eylaw.de>

Kontakt Private Equity

Dr. Torsten Göcke; Partner

Tel.: +49 30 2547112584; E-Mail: torsten.goecke@de.ey.com



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2022
Anzahl Rechtsanwälte:	9 Partner, 8 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:

- Rabot Energy | Laufende Beratung im Corporate-Bereich und bei Finanzierungsrunden
- Redalpine Venture Partners | Laufende Beratung, insb. bei Finanzierungsrunden, u.a. Proxima Fusion GmbH und Dunia Innovations GmbH
- Stride.VC LLP | Beratung bei diversen Finanzierungen (Convertible Loans/Equity), u.a. bei Buena GmbH und handly GmbH
- 20VC | Laufende Beratung, insb. bei Finanzierungsrunden, u.a. Zekju GmbH
- 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

BERLIN
 Friedrichstraße 186
 10117 Berlin

HAMBURG
 Willy-Brandt-Straße 23
 20457 Hamburg

MÜNCHEN
 Prinz-Ludwig-Palais, Türkenstraße 7
 80333 München



Branche:	Rechtsanwalt, Steuerberater, M&A-Beratung
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner:	1
Niederlassung:	Berlin

Unternehmensprofil:

Basierend auf einer langen und intensiven M&A-Erfahrung strukturiere ich vorwiegend im Technologie-Bereich Unternehmensverkäufe. Neben der anwaltlichen und steuerlichen Betreuung organisiere und führe ich den gesamten Verkaufsprozess. Für die Gesellschafter bin ich Ansprechpartner für die strategische Feinjustierung und Präsentation des Unternehmens, einschließlich der Aufbereitung der Zahlen und der Finanzplanung.

Ausgewählte Beispiele meiner Beratung:

- 2024: Begleitung der Gesellschafter der ZEDAS GmbH bei dem Verkauf der Geschäftsanteile an Arcadea GROUP.
- 2023: Begleitung der Gründer der QuinScape GmbH, Mitgesellschafter der Dataciders GmbH, bei der Veräußerung ihrer Geschäftsanteile an Rivean Capital.
- 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

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

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:	30 Partner; insgesamt über 75 Anwälte in Deutschland
Büros:	Brasilia (Tauli & Chequer), Brüssel, Charlotte, Chicago, Dubai, Düsseldorf, Frankfurt, Hong Kong, Houston, London, Los Angeles, New York, Palo Alto, Paris, Rio de Janeiro (T&C), Salt Lake City, San Francisco, São Paulo (T&C), Singapur, Tokio, Vitória (T&C), Washington, DC.

Unternehmensprofil:

Mit mehr als 1.800 Anwälten an weltweit 22 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.

Mit einer globalen Reichweite auf vier Kontinenten und 22 Niederlassungen sind wir dort, wo unsere Mandanten uns brauchen, insbesondere in den drei größten Finanzzentren der Welt – New York, London und Hongkong – dem Rückgrat 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 75 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 wirtschaftlichem Verständnis und für ihre herausragende Beratung ganz im Interesse der Mandanten. Als eine der wenigen global vollständig integrierten Kanzleien bietet Mayer Brown weltweit konsistente Beratungsqualität und technische Standards für eine reibungslose, standortübergreifende Zusammenarbeit. Unsere "One Firm Culture" gewährleistet, dass wir unseren Mandanten all unser Wissen und unsere Erfahrung zur Verfügung stellen, wo immer sie uns brauchen – in Deutschland, Europa und auf der ganzen Welt.

Mayer Brown LLP

Neue Mainzer Straße 32-36 (Global Tower) | 60311 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:	60 Partner, +100 Berufsträger

Unternehmensprofil:

McDermott Will & Schulte ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.750 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 & Schulte 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, San Diego, Silicon Valley, Singapur, Washington, D.C. und Wilmington

McDermott Will & Schulte Rechtsanwälte Steuerberater LLP

DÜSSELDORF, Stadtteil 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. Matthias Kampshoff (Düsseldorf/Köln), Frank Müller (Frankfurt), Dr. Wolfgang von Frentz (München)

MOMENTUM

Branche:	Rechtsanwälte und Steuerberater
Gründungsjahr:	2022
Anzahl Partner/Teamgröße:	3 Partner, 6 Rechtsanwälte
Niederlassungen:	München und Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Momentum ist eine auf Transaktionen spezialisierte Anwaltskanzlei mit Sitz in München und Frankfurt am Main. Der Schwerpunkt liegt auf den Bereichen M&A, Private Equity und Venture Capital, einschließlich Management- und Mitarbeiterbeteiligungen sowie Unternehmensnachfolgen. Darüberhinaus berät Momentum bei Steuerstrukturierungen und der steuerrechtlichen Begleitung von Transaktionen.

Momentum wird von erfahrenen Transaktionsanwälten geleitet, die effiziente und exzellente Beratung im Small- und Mid-Cap-Segment bieten. Mit einem ausgeprägten unternehmerischen Verständnis, großer Transaktionserfahrung und einem lösungsorientierten Beratungsansatz betreut Momentum Mandanten wie Private Equity- und Venture Capital-Investoren, Family Offices, KMUs, Konzerne sowie Unternehmer und Gründer.

Die Transaktionen von Momentum zeichnen sich oft durch internationale bzw. cross-border Sachverhalte aus, die Momentum unter Einbindung seines Netzwerkes aus ausländischen Partnerkanzleien berät.

Referenz Transaktionen (Auswahl – ab 1. Januar 2025):

- FUNKE Mediengruppe bei der Übernahme des Social Recruiting-Start-up everbay
- FUNKE Mediengruppe bei der Übernahme der internationale Kochplattform Kitchen Stories
- IT Capital Partners beim Erwerb der tecRacer Gruppe
- Gesellschafter der Telescope Advisory beim Verkauf an Analysis Mason (ein Portfoliounternehmen von Bridgepoint)
- Gesellschafter der Simovative GmbH beim Verkauf an Flex Capital
- kopa Ventures, IBB Ventures und neosfer (Commerzbank Gruppe) bei dem Verkauf ihrer Beteiligung an Daato Technologies an die EQS Group AG (Thoma Bravo)
- Gesellschafter der „der steinbock“-Gruppe bei der Übernahme durch die urban apes Gruppe
- Gesellschafter der Daulto GmbH bei der Übernahme durch Octopus Energy
- Wingcopter, ein führendes europäisches Drohnentechnologie Start-up, bei einer 2-stelligen Millionen Euro Venture Capital Finanzierungsrounde
- Streifeneder-Gruppe beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung von Embla Medical an der Streifeneder ortho.production
- Meet5 Europas größte Socializing-App bei einer erfolgreichen EUR 8 Mio. Series-A-Finanzierungsrounde
- KI-Plattform Genow bei einer erfolgreichen EUR 1,65 Mio. Seed-Finanzierungsrounde
- Rethink Ventures bei einer erfolgreichen EUR 3 Mio. Pre-Seed-Finanzierungsrounde in das Deep-Tech Start-up Hyperdrives
- KI-DeepTech-Start-up etalytics bei einer Serie-A-Venture-Capital-Finanzierungsrounde in Höhe von EUR 16 Mio. mit dem Venture-Fonds M12 von Microsoft, Alstin Capital (Carsten Maschmeyer), ebm-papst und BM H
- Gesellschafter der GuMe GmbH Gummitechnik und Werkzeuge beim Verkauf an die Valunia Cap 1 GmbH
- Terravent Group beim Erwerb eines Windparks mit fünf Turbinen und einer Gesamtleistung von 27,8 Megawatt von JUWI in Nordrhein-Westfalen.
- Executive Equity Partners (EEP) beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Pinolino Kinderräume GmbH

Momentum Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB

Standort München

Josephspitalstr. 15
80331 München

Tel.: +49 89 30 90 69 70

Web: <https://www.momentum-partner.de>

Standort Frankfurt am Main

Eschersheimer Landstr.14
60322 Frankfurt am Main

Tel.: +49 69 247 562 853

E-Mail: info@momentum-partner.de

POELLATH +

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater

Gründungsjahr: 1997

Anzahl Partner/Teamgröße: 36 Partner, mehr als 180 Rechtsanwälte/Steuerberater

Managing Partners: Dr. Eva Nase, Peter F. Peschke, Dr. Matthias Durst

POELLATH ist eine führende internationale vernetzte Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit über 180 Legal and Tax Professionals an den Standorten Berlin, Frankfurt und München.

Wir stehen für exzellente Beratung zu Transaktionen und Asset Management – rechtlich und steuerlich aus einer Hand. Unsere spezialisierten Praxisgruppen kennen nicht nur das Recht – gemeinsam mit unseren Mandanten gestalten wir Best Practices im Markt.

Umfassenden Service bieten wir in folgenden Beratungsschwerpunkten:

Mergers & Acquisitions

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

Private Funds

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

Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht

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

Real Estate

Transaktionen, Projektentwicklung, Finanzierung, Joint Venture, Restrukturierung

Private Clients

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

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

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

RENZENBRINK & PARTNER

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Teamgröße in Deutschland: 19 Anwälte, darunter 8 Partner

Gründungsjahr: 2015
Büros: Hamburg

Renzenbrink & Partner ist eine führende Transaktions- und Streitbeilegungsboutique mit Beratungsschwerpunkt im Bereich Private Equity. In kleinen, partnergeführten Teams von erfahrenen Gesellschafts- und Steuerrechtstreuern mit hohem kommerziellem Verständnis werden die wichtigen Aufgaben der Mandanten gelöst. R&P verfügt über ein engmaschiges, eingespieltes Netzwerk zu Experten in allen relevanten komplementären Rechtsgesetzgebungen und Jurisdiktionen und stellt deren nahtlose Koordination sicher.

Referenztransaktionen 2025:

- Renzenbrink & Partner hat die Gründer der Pantheon Underwriters GmbH beim Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an die German Underwriting GmbH, ein Unternehmen der MRH Trowe Gruppe, sowie ihrer Reinvestition beraten.
- Renzenbrink & Partner hat das schwedische Softwareunternehmen Halon beim Erwerb der deutschen eleven cyber security GmbH beraten.
- Renzenbrink & Partner hat die Sansidor GmbH (Sansidor) bei dem Erwerb der Laborgesellschaft für Bauanalytik mbH (LGBA) sowie der Umwelthygiene Marburg GmbH & Co. KG (UHM) beraten.
- Renzenbrink & Partner hat den paneuropäischen Private Equity Investor Apheon bei der Beteiligung von Unigestion an seiner Portfoliogesellschaft Ortivity beraten.
- Renzenbrink & Partner hat die CONET-Gruppe, eine Portfoliogesellschaft von IK Partners, beim Erwerb der KERUN.ONE umfassend beraten.
- Renzenbrink & Partner hat die STRABAG beim Erwerb der Stumpp-Gruppe beraten.
- Renzenbrink & Partner hat die Southworth International Group zum Erwerb von Gruse Maschinenbau beraten.
- Renzenbrink & Partner hat die Trianel GmbH bei der Veräußerung von Beteiligungen und der Begründung eines Konsortiums mit der Schweizer BKW AG und dem deutschen Asset Manager Luxcara beraten. Ziel des Konsortiums ist die Entwicklung und Errichtung eines der größten Batteriespeicherprojekte Deutschlands in Nordrhein-Westfalen.
- Renzenbrink & Partner hat die von IK Partners beratenen „IK Small Cap IV Funds“ („IK“) beim Erwerb der DATAPART Factoring GmbH („DATAPART“), einem führenden Anbieter von Business Process Outsourcing für Fahrschulen, rechtlich und steuerlich begleitet.
- Renzenbrink & Partner hat IK Partners („IK“) im Zusammenhang mit dem Erwerb der Lohhoff Pension Services GmbH („Lohhoff“) von der Gründerfamilie beraten. Die Investition erfolgt aus dem Development-Capital-Pool des IK Small Cap III Fonds gemeinsam mit dem bestehenden Managementteam von Lohhoff.
- Renzenbrink & Partner hat die opseo Gruppe, ein Portfoliounternehmen von Apheon, beim Erwerb des Intensivpflegedienstes Lebenswert von der französischen Clariane-Gruppe beraten.
- Renzenbrink & Partner hat IK Partners und ihr Portfoliounternehmen MÜPRO beim Erwerb der MSS Building Services Limited mit Sitz in Irland rechtlich und steuerlich beraten.
- Renzenbrink & Partner hat die CONET Communications GmbH, eine Conet-Gruppen- und Portfoliogesellschaft von IK Partners, bei der Veräußerung ihres Geschäftsbetriebs an den schwedischen Technologiekonzern Hexagon AB im Rahmen eines Asset Deals beraten.
- Renzenbrink & Partner hat die Sansidor GmbH (Sansidor) bei dem Erwerb der flex-sec GmbH & Co. KG (flex-sec) und der vollständigen Übernahme der GBS – Gesellschaft für Betriebssicherheit mbH (GBS) beraten, an der flex-sec bislang eine Minderheitsbeteiligung hielt.
- Renzenbrink & Partner hat die Gesellschafter von ascatu und ArSiD beim Verkauf an die Arsipa Group, ein Portfoliounternehmen von Warburg Pincus, sowie bei deren Reinvestition und Managementbeteiligung (MEP) beraten.
- Renzenbrink & Partner hat TeamVet bei der Refinanzierung durch US Debt Fund beraten.

Renzenbrink & Partner Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbB

Zirkusweg 2 (Astraturm), 20359 Hamburg, Tel.: +49 (0)40 3501710-0

Kontakt Private Equity: Dr. Ulf Renzenbrink renzenbrink@renzenbrink-partner.de

Kontakt Presse: Gökben Beyazgül beyazguel@renzenbrink-partner.de

www.renzenbrink-partner.de



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

SKW Schwarz

Wittelsbacherplatz 1, 80333 München

Telefon +49 89 286 40-0

Internet: www.skwschwarz.de

Ansprechpartner:

- Dr. Martin Böttger m.böttger@skwschwarz.de
- Dr. Stephan Morsch s.morsch@skwschwarz.de
- Dr. Matthias Nordmann m.nordmann@skwschwarz.de
- Dr. Tobias Rodehau t.rodehau@skwschwarz.de



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2007
Teamgröße:	7 Partner, 7 Associates
Internationale Präsenz:	Gründungsmitglied von Mackrell International, Exklusive deutsche Partnerkanzlei der Grimaldi Alliance, Exclusive IR Global Advisor für Foreign Direct Investment (FDI) und Real Estate in Deutschland

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 (73 Jurisdiktionen, 70 Büros weltweit) und Exclusive IR Global Advisor für Foreign Direct Investment und Real Estate in Deutschland (171 Jurisdiktionen, ca. 1.500 Mitglieder).

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 Beratungsschwerpunkte 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

Weil

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1931: New York
Anzahl Partner/Teamgröße:	2000: Eröffnung Büro Frankfurt / 2004: Eröffnung Büro München 11 Partner, insgesamt ca. 50 Anwälte in den deutschen Büros
Niederlassungen:	Boston, Brüssel, Dallas, Frankfurt/Main, Hongkong, Houston, London, Los Angeles, Miami, München, New York, Paris, San Francisco, 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 15 Standorten weltweit Beratungsleistungen aus einer Hand für Mandanten aus nahezu allen Branchen.

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

Das breite Tätigkeitsspektrum im Bereich Private Equity umfasst u.a. traditionelle und Distressed Private Equity-Transaktionen, Secondary Buy-Outs sowie den Verkauf von Portfolio-Unternehmen. Die Kanzlei berät auch Finanzinvestoren im Rahmen der Restrukturierung von Portfolio-Unternehmen. 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 Gründer der **Tipico-Gruppe** bei der Zusammenführung mit dem Sportwettenanbieter Betclic
- Beratung **Alterna Capital Partners** bei der Veräußerung ihrer indirekten 40%-Beteiligung an der Graphit Kropfmühl GmbH an die Mitgesellschafterin AMG Mining GmbH
- Beratung **Insolvenzverwalter einer Luxemburger Anleiheemittentin** bei der gerichtlichen Geltendmachung von Forderungen in Höhe von über 900 Millionen Euro gegen die mittlerweile insolvente Wirecard AG vertreten
- Beratung **Glencore Canada** bei der Restrukturierung und anschließenden Übernahme des kanadischen Batterie-Recyclers Li-Cycle
- Beratung **myPOS World Ltd.** beim Abschluss einer Vereinbarung zur Übernahme der LAVEGO AG
- Beratung **First Brands Group** bei ihren freiwilligen Chapter-11-Verfahren
- Beratung **Advent International** bei der Veräußerung von Aareon an TPG und CDPQ
- Beratung **NRDC** beim Erwerb von Galeria Karstadt Kaufhof aus der Insolvenz
- Beratung **Lone Star** bei der Veräußerung der MBCC-Gruppe an Sika und der Novo Banco an BPCE
- Beratung **Alibaba.com** beim Erwerb der B2B-Plattform Visable von Capvis
- Beratung **TCV** beim Erwerb einer 35%igen Beteiligung an Flix durch EQT und Kühne
- Beratung **MW Storage Fund** bei der Gründung eines Joint Ventures für den größten Batteriespeicher in Deutschland
- Beratung **Elevion Group** beim Erwerb der SERCOO Group GmbH und zugehöriger Tochtergesellschaften von Deutsche Private Equity
- Beratung **Oaktree** beim Verkauf der LifeFit Group und beim Erwerb der Aqseptence Group
- Beratung **INVEN Capital** bei Investments in Forto GmbH, Zolar GmbH, Sunfire GmbH und tado GmbH

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

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

PERSONALBERATER / INTERIM-MANAGER

BOARDXPERTS

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 4.000 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

Goethestrasse 32, 60313 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (69) 153 22 000-0

Internet: <https://www.board-xperts.com>

Ansprechpartner:

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

KOMMUNIKATIONSBERATER / AGENTUR FÜR FINANZINVESTOREN



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, Corporate Finance, M&A, Asset Management, Unternehmensberatung, Professional Services, Mittelstand und Start-ups spezialisiert. Die Agentur verfügt über besondere Expertise in der Kommunikation komplexer, sensibler Themen und pflegt ein großes Netzwerk an Medien- und Wirtschaftsvertretern. Laut Mergermarket begleitet IWK regelmäßig die meisten M&A-Deals in Deutschland kommunikativ und zählt seit mehreren Jahren zu den deutschlandweit führenden Agenturen in der M&A-Kommunikation.

Schwerpunkte:

- strategische Kommunikationsberatung
- Pressearbeit
- Finanz-/Deal-kommunikation
- Krisen- und Change-Kommunikation
- Corporate-Publishing
- Eventorganisation
- Medientrainings

Auszug aktueller Kunden:

AlixPartners, BU Bregal Unternehmerkapital, Eight Advisory, Executive Equity Partners (EEP), Executive Interim Partners (EIP), FSN Capital Partners, Gimv, MP Corporate Finance, NPM Capital, Spencer Stuart, Syntra Corporate Finance und VR Equitypartner.

IWK GmbH

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

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

Management:

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

UNIBRAND

Branche:	Marken- und Digitalagentur
Gründungsjahr:	2011
Teamstärke:	18 Festangestellte
Sitz:	München

Mehrwert für Finanzinvestoren:

Die Marken- und Digitalagentur UNIBRAND unterstützt Private-Equity-Gesellschaften und ihre Portfoliounternehmen mit maßgeschneiderten Lösungen, die speziell auf die Anforderungen der Branche zugeschnitten sind. Mit tiefgehender Kenntnis des Mittelstands in der DACH-Region und typischer PE-Prozesse agiert UNIBRAND flexibel und eigenständig, um Finanzinvestoren spürbar zeitlich zu entlasten.

Mit einem Inhouse-Entwicklerteam zeigt UNIBRAND besondere Digitalkompetenz beim Aufbau und Rollout komplexer digitaler Systemlandschaften. Die Agentur ist zudem darauf spezialisiert, komplett neue Marken für Plattformen zu entwickeln, die im Rahmen von Buy-and-Build-Strategien entstehen. Mit kreativen und digitalen Ansätzen fungiert UNIBRAND als Hebel, der Unternehmen und Marken sichtbar stärkt und Potenziale für Investoren voll ausschöpft.

Schwerpunkte auf Fonds- und Portfolio-Level:

- Corporate Websites inkl. gruppenweiter Rollouts & Intranets
- Naming für Beteiligungen & Plattformen
- Positionierung inkl. Entwicklung von Headlines & Claims
- Branding, Corporate Design & Styleguides
- HR- & Vertriebsunterstützung
- Newsletter-Systeme zur Stakeholder-Kommunikation & Eventplanung
- Präsentationen & Mastererstellung
- Unterstützung bei Messen & Investoren-Events

Exemplarische Referenzen Finanzinvestoren und Beteiligungen:

Bayern Kapital, BayStartUP, Börse München, Bregal Unternehmerkapital, Castik, CSP Software, ECM, EOS Partners, Fidelium Partners, gettex, GOF, Golding, Kalle Group, Medas factoring, medermis clinics, MPEP, RWB, SwanCap, Vision Mittelstand Partners

UNIBRAND GmbH

Tal 15, 80331 München
Tel.: +49-89-45 22 177-0

www.unibrand.de
info@unibrand.de

Geschäftsführende Gesellschafter:

Alexander Krause, Tobias Bauer