2012/2013

EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum

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

MAJUNKE CONSULTING

2012/2013

EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum

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

MAJUNKE CONSULTING

An Ihrer Seite in einer komplexen Welt

Vertrauen Sie der führenden Verwahrstelle
für Alternative Investment Fonds*

Mit Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches müssen ab dem 22. Juli 2013 auch Private Equity Fonds eine Verwahrstelle beauftragen. Vertrauen Sie bei der Umsetzung auf die Erfahrung und die Expertise von BNP Paribas Securities Services als Marktführer. Sprechen Sie uns an, damit wir Ihnen die neuen Anforderungen erläutern können: Frankfurt.SecuritiesServices@bnpparibas.com oder Tel.: 069/1520-5599.

*Quelle: BVI Statistik vom 30. Juni 2012.

BNP PARIBAS
SECURITIES SERVICES | Die Bank für eine Welt im Wandel

securities.bnpparibas.com

Impressum

Equity Guide 2012/2013
3. Ausgabe / Erscheinungstermin Januar 2013

Herausgeber:

MAJUNKE Consulting
Dipl. Wirt.-Ing. Sven Majunke
Lilienstrasse 21a
D - 76571 Gaggenau
Tel.: 07225-987129, Fax : 07225-987128
Internet: http://www.majunke.com
E-Mail: info@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 Consulting, Gaggenau.
Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung von MAJUNKE Consulting ist es nicht gestattet, diese Studie oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

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

Foto Titelseite: © Rainer Sturm / PIXELIO – www.pixelio.de

Inhaltsverzeichnis

Einleitung ***13***

Kapitel 1: Marktentwicklungen, Studien, Fachbeiträge ***15***

Der Private Equity/M&A-Markt 2012 ..... ***17***

Untersuchung zum Zusammenhang von Private Equity & Erwerbslosigkeit 18

Markt für Personaldienstleistungen mit erheblichem Potenzial für Wachstum und Konsolidierung 19

Fachbeitrag: Martina Schaaf - Due Diligence richtig vorbereiten 20

Clifford Chance-Umfrage zeigt die aktuellen Trends bei grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen 21

Rödl & Partner-Studie: Mittelstand finanziert Wachstum immer häufiger mit Beteiligungskapital 24

Bridge imp veröffentlicht Expertentipps zum Einsatz von Interim Managern im Umfeld von M&A und Private Equity 26

Wachstumsfinanzierung ohne Bankkredit: Eigenkapitalbasierte Alternativen verschaffen Mittelstand mehr Spielraum 27

Studie "Mergers & Acquisitions 2012 - Rückblick, Analyse und Trends" der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft 28

Mittelständische IT-Unternehmen in der Finanzierungsfalle 29

CFO Signals: 56 Prozent erwarten eine Zunahme der M&A-Aktivitäten 30

Finanzinvestoren erzielen mit deutschen Unternehmen überdurchschnittliche Wertsteigerungen 32

Erneuerbare Energien heizen globales M&A-Geschäft weiter an / Studie von Mergermarket und Rödl & Partner 34

Ein Plädoyer für ein sensibles Thema - Symposium zum Generationenwechsel in deutschen Familienunternehmen 35

M&A hoch im Kurs - Deloitte-Studie: Mittelständler suchen nach passenden Target-Unternehmen 38

Studie zeigt signifikante Beschäftigungszunahme in Private Equity finanzierten Unternehmen 40

Fachbeitrag: Fallstricke beim Management-Buyout vermeiden 41

BCG-Studie: Fusionen und Übernahmen schaffen solide Renditen, indem Ausgliederungen von Geschäftseinheiten ebenso wie Akquisitionen gezielt verfolgt werden 43

Fachbeitrag: Persönlich-psychologische Sphäre ist ein wichtiger Faktor der Beratung 45

Studie: Mittelstand verbessert trotz Finanzkrise sein Verhältnis zur Hausbank 46

Heisse Kursawe Eversheds: M&A-Prozesse auf dem Prüfstand 47

Adveq entlarvt das Märchen von der Heuschrecke: Private Equity nützt Europa und Venture Capital erneuert die globale Wirtschaft 48

Benchmark-Studie M&A-Kommunikation 2012 – Kommunikation bei Fusionen und Übernahmen: Anspruch und Wirklichkeit klaffen vielfach noch weit auseinander 50

Der Venture Capital-Markt 2012 53

Venture Capital-Investments: Statistik 2012 54

Kapitel 2: Marktteilnehmer 57

Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds 59

BNP Paribas Securities Services S.C.A. 60

Innovativer Mittelstandsfinanzierer 61

Nord Leasing GmbH 62

Private Equity-Investoren, Industrieholdings 63

Active Equity Management GmbH 64

Advent International GmbH 65

Aheim Capital GmbH 66

Arcadia Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH 67

Argos GmbH 68

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH 69

Bridgepoint GmbH 70

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft 71

CAPCELLENCE Mittelstandspartner GmbH 72

CBR Management GmbH 73

CFH Beteiligungsgesellschaft mbH 74

DANUBE EQUITY AG 75
DPE Deutsche Private Equity GmbH 76
Dr. Engelhardt, Kaupp, Kiefer Unternehmensbeteiligungen GmbH 77
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG 78
ECM Equity Capital Management GmbH 79
Eisbach Holding GmbH 80
Equistone Partners GmbH 81
EX.TRA Management GmbH 82
FIDURA Private Equity Fonds 83
Finatem Beteiligungsgesellschaft 84
GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG 85
HANNOVER Finanz GmbH 86
HeidelbergCapital Asset Management GmbH 87
H.I.G. European Capital Partners GmbH 88
HPE Germany Consulting GmbH 89
Hurth MT Aktiengesellschaft 90
INDUC GmbH 91
Invision Private Equity AG 92
L-EA Private Equity GmbH 93
Lead Equities-Gruppe 94
ODEWALD 96
Orlando Management AG 96
Palamon Capital Partners 97
paprico ag - partners for private capital & companies 98
PINOVA Capital GmbH 99
Riverside Europe Partners GmbH 100
Rosinger GmbH & Co 101
Serafin Privat Holding GmbH 102
Silverfleet Capital GmbH 103
Sobera Capital GmbH 104
S-Partner Kapital AG 105
specTra Industriekapital GmbH 106
S-UBG Gruppe 107
Süd Beteiligungen GmbH 108

Triginta Capital GmbH 109
Tyrol Equity AG 110
VMS Value Management Services GmbH 111
VR Equitypartner GmbH 112
VTC Partners GmbH 113
Waterland Private Equity GmbH 114
WEL Fonds Verwaltungs GmbH 115
Private Equity-Investoren: Shortlist (alphabetische Sortierung) *117*

Venture Capital-Investoren 135

Acton Capital Partners GmbH 136
ASTUTIA Equity Partners 137
BC Brandenburg Capital GmbH 138
Berlin Capital Fund GmbH 139
Burda Digital Ventures GmbH 140
CFH Beteiligungsgesellschaft mbH 141
DANUBE EQUITY AG 142
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG 143
Fraunhofer Venture 144
GENIUS Venture Capital GmbH 145
GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG 146
High-Tech Gründerfonds Management GmbH 147
IBB Beteiligungsgesellschaft mbH 148
mic AG 149
MIG Verwaltungs AG 150
MVP Management GmbH 151
netSTART Venture GmbH 152
Next Generation Finance Invest AG 153
S-UBG Gruppe 154
The BioScience Ventures Group 155
venture forum neckar e.V. 1576
WHEB Partners Ltd 157

XAnge Private Equity 158
zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG 159
Venture Capital-Investoren: Short-Liste (alphabetische Sortierung) 161

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater 175

@VISORY partners GmbH 176
Aditus AG 177
Allert & Co. GmbH 178
Altium Capital AG 179
AMR International 180
Angermann M&A International GmbH 181
AQUIN & CIE. AG 182
ARTEMIS Advisory Services GmbH 183
axanta AG 184
Bauer & Partner Mergers & Acquisitions Aktiengesellschaft 185
Bertsch & Associates GmbH 186
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH 187
Bridge imp GmbH & Co. KG 188
Cartagena Capital GmbH 189
Centum Capital GmbH 190
C•H•Reynolds•Corporate Finance AG 191
Clairfield International/ SynCap Management 192
CMC Consulting AG 193
CODEX Partners GmbH & Co. KG 194
Conalliance - Hober | Sachsenhauser & Cie. 195
Concentro Management AG 196
Consus GmbH & Co. KG 197
Deloitte & Touche Corporate Finance GmbH 198
Delphi Advisors GmbH 199
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH 200
Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung GmbH 201
equinet Bank AG 202

EquityGate Advisors GmbH 203
eventurecat GmbH Corporate Finance Advisors 204
Global Value Management GmbH 205
GRACE ADVISORY M & A / CORPORATE FINANCE GMBH 206
HANSE Consulting Management GmbH 207
HESELER Mergers & Acquisitions 208
Prof. Homburg GmbH 209
HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH 210
IMAP M&A Consultants AG 211
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH 212
Interfinanz GmbH 213
INVERTO AG 214
IPONTIX Equity Consultants GmbH 215
JORQUERA, KRAFT & COMPANY GMBH 216
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten –. 217
Knaier Consult & Management GmbH 218
KP TECH Beratungsgesellschaft mbH 219
Lampe Corporate Finance GmbH 220
L.E.K. Consulting GmbH 221
Lincoln International AG 222
Livingstone Partners GmbH 223
Lünendonk GmbH – Gesellschaft für Information und Kommunikation 224
M&A International GmbH 225
M & A Strategie GmbH 226
maconda GmbH 227
Management Angels GmbH 228
MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions 229
MCF Corporate Finance GmbH 230
Mummert & Company Deutschland 231
Network Corporate Finance GmbH & Co. KG 232
NORD/LB M&A 233
Oliver Wyman 234
paprico ag - partners for private capital & companies 235
Plumbohm & Co. Corporate Finance Consulting GmbH 236

Pramex International GmbH 237
Proventis Partners GmbH 238
Rödl Consulting AG 239
Schneider Anson Grant P.C. 240
seneca Corporate Finance GmbH 241
SIMON - KUCHER & PARTNERS 242
SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH 243
Spitz Corporate Finance GmbH 244
Transforce Mergers & Acquisitions GmbH 245
VR Unternehmerberatung GmbH | Corporate Finance Advisors 246
Warth & Klein Grant Thornton AG 247
WESTFALENFINANZ GmbH 248
WP Board & Finance GmbH 249
Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater: Short-Liste (alphabetische Sortierung) 251

Finanzkommunikation 275

IR CONSULT Alexander Vollet 276
MärzheuserGutzy Kommunikationsberatung GmbH 277
Martin Rinck Finanzkommunikation 278

Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer 279

Allen & Overy LLP 280
BLL Braun Leberfinger Ludwig Partnerschaftsgesellschaft 281
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH 282
Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft 283
Ebner Stolz Mönning Bachem GmbH & Co. KG 284
ESCHE SCHÜMANN COMMICHAU 285
FPS Rechtsanwälte & Notare 286
Graf von Westphalen 287
GRUENDEL Rechtsanwälte 288

GSK STOCKMANN + KOLLEGEN 289
HAVER & MAILÄNDER Rechtsanwälte 290
Hoffmann Liebs Fritsch & Partner 291
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 292
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP 293
m law group 294
Oppenhoff & Partner 295
Osborne Clarke 296
Otto Mittag Fontane 297
P+P Pöllath + Partners 298
Pinsent Masons Germany LLP 299
Patentanwalt Dr. Peter Reinert 300
Rödl Consulting AG 301
SCHLATTER Rechtsanwälte Steuerberater Fachanwälte Partnerschaftsgesellschaft 302
SJ Berwin LLP 303
TIGGES Rechtsanwälte 304
UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 305
Weil, Gotshal & Manges LLP 306
WEITNAUER Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater 307
WSS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH 308
Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer: Short-Liste (alphabetische Sortierung) 309

Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche 325

Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2012/2013 gibt Ihnen einen aussagefähigen Überblick über den Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum. Neben der Marktentwicklung in den Segmenten

Private Equity

Mergers & Acquisitions

Venture Capital

im Jahr 2012 sind Fachbeiträge sowie Unternehmensprofile von Marktteilnehmern in dem Nachschlagewerk aufgeführt.

Die Details der einzelnen Transaktionen in den jeweiligen Segmenten können Sie den Jahrbüchern

Private Equity-Yearbook 2012/2013

Venture Capital-Yearbook 2012/2013

M&A-Yearbook 2012/2013

entnehmen. Diese ausführlichen Jahrbücher, welche seit vielen Jahren einen detaillierten Überblick der einzelnen Transaktionen in der Beteiligungsbranche liefern, können Sie unter **www.majunke.com** bestellen. Sollten Sie die Jahrbücher noch nicht kennen, finden Sie auf unserer vorstehend genannten Homepage Auszüge aus den drei Nachschlagewerken, um sich einen kurzen Überblick zu verschaffen.

Private Equity versus Venture Capital (Begriffsdefinition) *

Private Equity ist eine Form des Beteiligungskapitals, bei der die vom Kapitalgeber eingegangene Beteiligung nicht an geregelten Märkten handelbar ist. Die Kapitalgeber können private oder institutionelle Anleger sein; häufig sind es auf diese Beteiligungsform spezialisierte Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Wird das Kapital jungen innovativen Unternehmen bereitgestellt, die naturgemäß ein hohes Risiko, aber auch entsprechende Wachstumschancen in sich bergen, so spricht man von Risikokapital oder Wagniskapital (englisch „venture capital“). Für die Begriffe Kapitalbeteiligungsgesellschaft und Wagnisfinanzierungsgesellschaft werden heute häufig die Sprachkonstrukte „Private-Equity-Gesellschaft“ (PEG) und „Venture-Capital-Gesellschaft“ (VCG) verwendet.

Venture-Capital-Gesellschaften (VCG) wie auch Private-Equity-Gesellschaften (PEG) sammeln finanzielle Mittel bei institutionellen Anlegern wie etwa Banken oder Versicherungen, in einigen Fällen auch direkt bei vermögenden Privatpersonen.

PE-Transaktionen werden mehrfach in Form eines Leveraged Buy Out (LBO) vollzogen. Darunter ist zu verstehen, dass die Beteiligung durch einen hohen Anteil an Fremdkapital realisiert wird. Auch wenn die jeweilige PEG finanzielle Eigenmittel gesammelt hat, wird sie für eine Beteiligung weitgehend Fremdkapital heranziehen.

* Quelle: Wikipedia

Für in PEG investierende Banken, Versicherungen, Pensionskassen, vermögende Privatleute oder amerikanische Privatuniversitäten sind Private-Equity-Fonds wegen der meist unübersichtlichen Vertrags- und Beteiligungsstrukturen eine Möglichkeit, sich am Kapitalmarkt zu betätigen, ohne im Misserfolgsfall einzelner Investments finanziell in Haftung genommen zu werden. Würden die Investoren direkt in die Targets investieren, müssten sie aufgrund ihrer gesellschaftlichen Verantwortung und zum Schutz ihres kaufmännischen Rufes finanziell geradestehen. Die Investoren erhalten bei den PEGs Anonymität und damit Schutz vor einer finanziellen Haftung. Dies wird erkauft mit erheblichen Gebühren für das Fondsmanagement sowie durch überproportionale Erfolgsbeteiligungen zugunsten der Fondsinitiatoren.

Mergers & Acquisitions (Begriffsdefinition) *

Mergers & Acquisitions (M&A) bezeichnet sowohl den Vorgang an sich als auch die Branche der hiermit befassten Dienstleister wie Investmentbanken, Wirtschaftsjuristen, Wirtschaftsprüfer und Berater. In der Branche der Investmentbanken gilt M&A als Teilbereich der Corporate Finance.
Die Praxis der Unternehmensübernahmen wird in weiten Teilen durch die Vorgaben der angelsächsischen Praxis und deren spezielle Investmentbanken dominiert. Die juristische und wirtschaftswissenschaftliche Spezialdisziplin, die sich mit Unternehmensübernahmen befasst, wird daher auch als Mergers & Acquisitions (M&A) bezeichnet.

* Quelle: Wikipedia

Der EQUITY-GUIDE 2012/2013 umfasst insgesamt 3 Kapitel:

Kapitel 1: Marktentwicklungen, Studien, Fachbeiträge
Im 1. Kapitel des EQUITY GUIDE 2012/2013 wird anhand von Studien, Analysen und Marktkommentaren die Entwicklung des Private Equity-/M&A- sowie Venture Capital-Marktes in der D-A-CH Region im letzten Jahr aufgezeigt. Eine chronologische Auflistung der Artikel verdeutlicht dabei die Veränderungen der einzelnen Segmente im Laufe des Jahres.

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. Die Profile erscheinen neben der Schaltung in dieser Ausgabe des Equity-Guide zusätzlich auf der Website **www.majunke.com**. Für den Inhalt sämtlicher Anzeigen sind die jeweiligen Unternehmen allein verantwortlich.

Kapitel 3: Who is Who – Die Köpfe der Beteiligungsbranche
In diesem Kapital werden die Verantwortlichen von Beteiligungsgesellschaften, Beratungsunternehmen und Wirtschaftskanzleien aufgeführt. Alle Marktteilnehmer, die sich für einen Abdruck ihres eigenen Profils in diesem Jahrbuch entschieden haben, hatten die Möglichkeit bis zu 3 Personenprofile einzustellen. Zusätzlich wurden Profile von Personen im EQUITY GUIDE veröffentlicht, die sich auf **www.majunke.com** mit einem Profil eingetragen haben sowie weitere Profile, die im Internet recherchiert wurden. Bei den einzelnen Personen werden die Telefonnummer und die persönliche E-Mail Adresse nur dann genannt, wenn sie von dem Betreffenden ausdrücklich mitgeteilt wurden oder wenn die Angaben auf der Website des Unternehmens ausgewiesen wurden.

Die Fachartikel, Marktkommentare, Meldungen zu Studien und Analysen sowie Personenprofile basieren auf den von den jeweiligen Unternehmen bzw. den betreuenden Kommunikationsagenturen übermittelten Informationen. Zusätzlich wurde auf öffentlich zugängliche Quellen zurückgegriffen. Trotz sorgfältiger Prüfung kann keine Gewähr für die Richtigkeit sowie fortdauernde Gültigkeit dieser Informationen gegeben werden.

Kapitel 1: Marktentwicklungen, Studien, Fachbeiträge

Der Private Equity/M&A-Markt 2012

Untersuchung zum Zusammenhang von Private Equity & Erwerbslosigkeit

Eine Studie der Chicago Booth School of Business zeigt, dass Private-Equity eine geringere Auswirkung auf den Stellenabbau hat als angenommen

(Februar 2012) Bis vor kurzem waren Studien zur Auswirkung von Private Equity auf die Arbeitsplatzsituation nicht wissenschaftlich fundiert. Die zum Teil von Private Equity-Gesellschaften in Auftrag gegebenen und finanzierten Studien haben zumeist ergeben, dass durch den Erwerb anderer Unternehmen eher neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Diese Studien basierten allerdings hauptsächlich auf Daten von den Private Equity-Firmen selbst, die offenbar nicht unbedingt an objektiven Ergebnissen interessiert waren. Daher wurden bisherige Studienergebnisse stark in Frage gestellt und entsprechend ein sehr hoher Einfluss von Private Equity auf den Stellenabbau vermutet.

Eine neue Studie von Steven J. Davis, Professor an der Chicago Booth School of Business, ist vertrauenswürdiger, da sie weitaus objektiver vorgeht. Sie versteht von Private Equity-Firmen aufgekaufte Unternehmen als die hauptsächlichen Verursacher für Stellenschaffung und –abbau. Eine eigens für die Studie erstellte Datenbank, die sämtliche amerikanische Privat-Equity-Transaktionen zwischen 1980 und 2005 erfasst, wurde eingehend analysiert.

Insgesamt wurden 3.200 amerikanische Gesellschaften und deren 150.000 Niederlassungen im Hinblick auf das vorherige Wachstum - vor und nach der Akquisition - untersucht. Im Ergebnis nahm die Beschäftigung im Laufe von zwei Jahren nach dem Firmenaufkauf um 3%, bzw. über fünf Jahre um 6% ab. Der Stellenabbau betrifft besonders jene Übernahmen, bei denen Firmen von staatlicher in private Hand übergehen sowie Übernahmen von Unternehmen im Service- und Einzelhandelsbereich.

Und doch schufen die untersuchten Gesellschaften auch mehr Arbeitsplätze in neuen Niederlassungen, die sie schneller erwerben und derer sie sich schneller entledigen als Public Equity-Gesellschaften. Wird diese zusätzliche Margenanpassung berücksichtigt, liegt der relative Arbeitsplatzabbau der untersuchten Firmen 1% unterhalb des ursprünglichen Beschäftigungsniveaus. Im Gegensatz dazu übersteigt die Zahl der geschaffenen und wieder abgebauten Arbeitsplätze 13% bei einer Beschäftigung von mehr als zwei Jahren.

Kurz gesagt, Firmenübernahmen durch Private Equity beschleunigen den Creative Destruction-Prozess im Arbeitsmarkt bei geringfügigen Auswirkungen auf den Stellenabbau. Die Ursache der „Schöpferischen Zerstörung“ liegt hauptsächlich in einer schnelleren Umverteilung von Arbeitsplätzen innerhalb der Niederlassungen der untersuchten Unternehmen.

„Dass wir es mit Extremen auf beiden Seiten zu tun haben – stärkerer Abbau von Altem und mehr Schaffung von Neuem - liegt im Wesen von Private Equity“, erläutert Steven J. Davis.

Steven J. Davis promovierte an der Brown Universität Rhode Island und ist seit 1985 Professor für International Business & Economics an der Chicago Booth School of Business.

University of Chicago Booth School of Business
Die Booth School of Business der Universität Chicago ist weltweit eine der führenden Business Schools. Die Fakultät verfügt über zahlreiche bekannte Persönlichkeiten. Abgänger der Chicago Booth bekleiden in den USA und weltweit Schlüsselpositionen. Der Ansatz der Management-Lehre unterscheidet sich an der Chicago Booth von den üblichen Methoden durch die äußerst effiziente Wissensvermittlung, ihre Strenge und den praktischen Umgang mit den neuen Herausforderungen des Wirtschaftslebens.

http://www.chicagogsb.edu

Markt für Personaldienstleistungen mit erheblichem Potenzial für Wachstum und Konsolidierung

Rödl & Partner

RölfsPartner legt Studie zur Entwicklung des deutschen Marktes für Personaldienstleistungen vor

(März 2012) Der Markt für Personaldienstleistungen ist gestärkt und mit aussichtsreichen Perspektiven aus der Finanzkrise hervorgegangen. Die nach wie vor starke Fragmentierung des Marktes werden die Marktführer zum Ausbau ihrer Rolle als Konsolidierungstreiber weiter nutzen. Diese werden aber zunehmend im Wettbewerb zu Private Equity-Investoren stehen, wenn es um die Konsolidierung von Personaldienstleistungsunternehmen in Spezial- und Nischensegmenten mit hohen Wachstumsraten geht, so das Fazit der von RölfsPartner am 13. März 2012 veröffentlichten Studie „Personaldienst-leistungen 2012 – Trends und Entwicklungen im Markt für Personaldienstleistungen".
Die Studie basiert auf einer umfangreichen volkswirtschaftlichen und statistischen Analyse des Personaldienstleistungsmarktes unter besonderer Beachtung und eingehender Analyse des Transaktionsmarktes. Ergänzt wurden die Analyse durch ausgewählte Experten-Interviews mit Marktteilnehmern und Branchenexperten.

Die wesentlichen Erkenntnisse der Untersuchung lassen sich auf die folgenden Kernthesen verdichten:

- Der Markt steht Anfang 2012 nach massiven Einbrüchen deutlich über dem Niveau vor der Wirtschaftskrise
- Das Marktvolumen in Deutschland wird in 2012 gegenüber dem Vorjahr um 10 Prozent auf 23 Mrd. Euro wachsen
- Die durchschnittliche Anzahl der Zeitarbeitnehmer wird im Jahr 2012 1 Mio. übersteigen. Zeitarbeit wird mittelfristig in Deutschland einen ähnlichen Stellenwert einnehmen wie in den Spitzenländern Niederlande und Großbritannien
- Nach einem relativ transaktionslosen Jahr 2009 sind in den Jahren 2010 und 2011 deutlich mehr Übernahmen zu verzeichnen, eine Fortsetzung in 2012 ist zu erwarten
- Die Kapitalmarktbewertungen der Personaldienstleister haben sich zum Teil erholt; der Entwicklungsverlauf entspricht weitestgehend dem Gesamtmarkt.

„Unser Anspruch an die Studie ist es, den Akteuren am Markt sowie den Investoren und Finanzdienstleistern die Mechanismen des Marktes aufzuzeigen, um ihnen so eine Hilfestellung bei Unternehmenstransaktionen in der Personaldienst-leistungsbranche an die Hand zu geben", fasst Dietmar Flügel, Transaktionsexperte und für die Studie verantwortlicher Partner, die Motivation zur Erstellung der Studie zusammen.
Die Untersuchung wurde von Dietmar Flügel und seinem Team, der das RölfsPartner Competence Center Transactions seit Anfang Oktober 2011 verstärkt, bereits zum vierten Mal durchgeführt.

RölfsPartner ist mit 700 Mitarbeitern und 100 Millionen Euro Umsatz an elf Standorten die führende nationale unabhängige Prüfungs- und Beratungsgruppe. Eine starke Teamorientierung und ein ganzheitlicher Beratungsansatz prägen die Arbeitsweise von RölfsPartner: Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte und Unternehmensberater arbeiten interdisziplinär eng zusammen und bieten ein breites Spektrum spezialisierter und mandantenorientierter Dienstleistungen an. Die interdisziplinären Kompetenzen sind in den Competence Centern Financial Services, Fraud • Risk • Compliance, Private Clients, Public Sector, Restructuring, Real Estate und Transactions gebündelt.
Durch die Mitgliedschaft bei Baker Tilly International ist RölfsPartnermit 24.000 Mitarbeitern in 125 Ländern vertreten - www.roelfspartner.de

Fachbeitrag: Martina Schaaf - Due Diligence richtig vorbereiten

(April 2012) Jeder Investor, der sich an einem Unternehmen beteiligt, möchte genau wissen, was hinter den Kulissen passiert. Vor einer Beteiligung wird jeder potentielle Kapitalgeber deshalb das Rechnungswesen, die Bilanzen, die steuerliche Situation und die Verträge des Zielunternehmens durchleuchten. Auf dem Prüfstand stehen Vergangenheit und Zukunft - also auch die Prognosen, die das Management für die Entwicklung des Unternehmens abgibt.
Due-Diligence-Untersuchungen sind Plausibilitätsbeurteilungen. Sie sollen Chancen und Risiken systematisch identifizieren. Wir geben Ihnen Tipps, wie sich das Management optimal auf einen solchen Prozess vorbereiten kann, um die klassischen Fehler zu vermeiden.

Vier Kernbereiche der Due Diligence
Eine systematische Vorbereitung orientiert sich an den vier Feldern einer Due-Diligence-Analyse: Commercial, Tax, Legal und Financial Due Diligence. Die Commercial Due Diligence stellt Strategie und Marktstellung des Unternehmens auf den Prüfstand. Hier geht es um die Markt- und Wettbewerbssituation des Unternehmens: Was sind Stärken und Schwächen, wie ist die Marketingstrategie zu bewerten, wo sind Markteintrittsbarrieren, welche Geschäftsprozesse sind werttreibend, welche erfolgskritisch? Und vor allem: Sind die angestrebten Wachstumsraten und Rohertragserwartungen angesichts dieser Untersuchungsergebnisse realistisch?

Die Tax Due Diligence analysiert die steuerliche Situation des Unternehmens: Gab es wesentliche Umstrukturierungen? Sind Haltefristen zu beachten? Existieren steuerliche Verlustvorträge, die durch die geplante Transaktion eventuell verloren gehen? Die Tax Due Diligence liefert zudem eine Entscheidungsgrundlage, wie eine mögliche Beteiligung aus steuerlicher Sicht optimiert werden kann.
Bei der Legal Due Diligence geht es um Verträge und Vereinbarungen, die für das Unternehmen wichtig sind. Dazu gehört beispielsweise eine Beurteilung von Lizenzverträgen oder Liefervereinbarungen, aber auch die Analyse möglicher Haftungs- und Gewährleistungsrisiken.
Die Financial Due Diligence befasst sich schließlich mit der Zahlenwelt des Unternehmens. Ausgangspunkt ist eine fundierte Vergangenheitsanalyse, die die Aspekte durchschnittliche Wachstumsraten (CAGR), nachhaltige Ertragskraft, Cashflow-Situation, Working Capital-Entwicklung, aber auch Planungstreue in der Vergangenheit untersucht. Dann wird die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie die Planung der nächsten drei Jahre unter die Lupe genommen. Der Gutachter prüft hierbei, ob die Prämissen für die Planung plausibel sind, wie das Management das Thema angepackt hat und ob das Rechnungswesen in der Lage ist, die nötigen Zahlen und Fakten zur Planung zu liefern.

Typische Deal-Breaker, die sich aus der Financial Due Diligence ergeben
Bei Beteiligungsprojekten konzentriert sich die Due Diligence vor allem auf die Frage, ob die Unternehmensplanung realistisch erscheint. Hier kommen immer wieder die gleichen Schwächen vor:
Hockey-Stick-Planungen: Er fällt am Anfang leicht ab und geht dann rasant nach oben: das ist die Form eines Hockey-Schlägers. Übertragen auf Unternehmensplanzahlen bedeutet das: Bisher waren die Zuwachsraten beim Umsatz und beim Ertrag nur bescheiden, für die Zukunft werden hingegen zweistellige Wachstumsraten prognostiziert. Das Management muss in einem solchen Fall plausibel darlegen können, auf welche Fakten sich diese günstige Erwartung stützt.
Kein positiver Trend im laufenden Geschäftsjahr: Ein positiver Trend beim Auftragseingang oder bei der Produktivität im laufenden Geschäftsjahr zeigt an, dass die Folgejahre ähnlich gut verlaufen könnten. Ist dagegen aktuell keine positive Tendenz oder ein sogar ein Einbruch bei wesentlichen Kennzahlen erkennbar, gilt das als klares Warnsignal. Aufgabe des Managements ist es, hier fundierte Gegenargumente bereit zu halten.
Kosten für die Zukunft zu niedrig kalkuliert: Der Umsatz wird kräftig zulegen, die Kosten dagegen nicht? Das entspricht selten der Realität. Viele Unternehmen präsentieren zur Untermauerung ihrer Prämissen ein Ergebnis-Verbesserungsprogramm, oft mit kreativem Namen. Die darin angesprochenen Ziele lassen sich aber oft nicht einhalten. Das Management ist gut beraten, die künftigen Kosten im Detail plausibel zu kalkulieren.

Expansion in neue Märkte ohne Anlaufkosten: Ein Vorstoß in neue Märkte erfordert Kapital und Zeit. Eine glaubwürdige Unternehmensplanung kalkuliert Anlaufkosten und Vorlaufphasen ein. Dazu gehört zum Beispiel, dass die Planzahlen berücksichtigen, ob ein Vertriebsbüro eingerichtet und Mitarbeiter vor Ort rekrutiert werden müssen.
Notwendige Investitionen nicht berücksichtigt: Soll das angestrebte Wachstum mit der bestehenden Fertigung bewältigt werden oder werden neue Anlagen benötigt? Die Anschaffung neuer Produktionsmittel löst meist einen erheblichen Finanzierungsbedarf aus. Dieser muss sich in der Bilanz- und Cash-Flow-Planung wieder finden.
Bedarf an verfügbaren Finanzmitteln wird unterschätzt: Eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit führt meist dazu, dass Kundenforderungen und Vorratsvermögen zunehmen und Betriebsmittel binden. Hier wird häufig zu optimistisch geplant.

Finanz- und Rechnungswesen unzulänglich: Ein professionelles Berichtswesen, das jedes Quartal zuverlässige Zahlen liefert, ist im Mittelstand keine Selbstverständlichkeit. Viele Unternehmen machen selbst nur die laufende Buchhaltung und überlassen den Jahresabschluss dem Steuerberater. Eine zuverlässige Unternehmensplanung berücksichtigt, dass Qualifizierungsmaßnahmen und zusätzliche Personalressourcen nötig sein können.

Autorin: Martina Schaaf, Wirtschaftsprüferin und Partnerin bei Ebner Stolz Mönning Bachem, Stuttgart

CLIFFORD
CHANCE

Clifford Chance-Umfrage zeigt die aktuellen Trends bei grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen

(Mai 2012) Mehr als drei Viertel (78%) der Teilnehmer an der aktuellen Clifford Chance-Umfrage zum Thema "Cross-border M&A: Perspectives on a changing world" planen, außerhalb ihrer Heimatländer zu wachsen. Die Markterhebung zu aktuellen Trends bei grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen kommt zu dem Ergebnis, dass über die Hälfte der befragten Unternehmen (56%) ihren strategischen Schwerpunkt auf besonders wachstumsstarke Volkswirtschaften legen.
Im Rahmen der im Auftrag von Clifford Chance durch das Forschungsinstitut Economist Intelligence Unit durchgeführten Studie wurden rund 400 Unternehmen mit einem Umsatz von jeweils mehr als 1 Milliarde US-Dollar befragt. Unter den Befragten waren 80 CEOs und 185 andere Mitglieder der obersten Führungsebene aus den unterschiedlichsten Branchen und Regionen. Die Teilnehmer der Studie sollten eine Rangfolge ihrer strategischen Motive für grenzüberschreitende M&A-Transaktionen sowie der damit verbundenen Risiken und Hürden erstellen.
Laut der Umfrage gehört Deutschland bei M&A-Transaktionen zu den drei wichtigsten Zielländern in Europa. Allerdings wurde für möglich gehalten, dass das regulatorische Umfeld potenzielle Interessenten an M&A-Transaktionen abschrecke. Unternehmen, die Veräußerungen von Vermögenswerten in den nächsten zwei Jahren in Betracht ziehen, sehen deutsche Standorte und Tochtergesellschaften als weltweit an vierter Stelle betroffen.
Die gegenwärtige weltweite politische, soziale und wirtschaftliche Unsicherheit hat zur Folge, dass sich europäische Unternehmenzunehmend nach Joint Ventures und anderen partnerschaftlichen Formen der Zusammenarbeit umsehen. Nahezu die Hälfte der befragten europäischen Unternehmen (49%) misst liquiden Mitteln entscheidende Bedeutung bei und gibt diesen bei der Finanzierung künftiger Transaktionen deutlich den Vorzug.

Weitere Diversifizierung und Erschließung neuer Geschäftsfelder steht bei vielen Unternehmen weiter unten auf der Tagesordnung. Hauptmotiv für geplante M&A-Vorhaben ist die Stärkung des Kerngeschäfts. An zweiter Stelle stehen Wettbewerbsvorteile, gefolgt von dem Wunsch, in besonders wichtigen Volkswirtschaften stärker zu wachsen. Die Umfrage ergab zudem, dass Aktionäre stärker als bisher Einfluss auf M&A-Strategien nehmen. Geplante Zusammenschluss- oder Übernahmevorhaben werden intensiver geprüft, Aktionärsaktivitäten verstärken sich. Die Aktionäre fordern mehr Mitsprache bei der Unternehmensstrategie – angefangen bei der Verwendung von Liquiditätsreserven bis hin zu Veräußerungs- oder Entflechtungsplänen.
Da viele Unternehmen mit einer Zunahme des grenzüberschreitenden M&A-Geschäfts rechnen, hatte die Umfrage auch die damit verbundenen zentralen Risiken und Hindernisse zum Thema. Der Wettbewerb um Vermögenswerte war ein zentraler Punkt: Es gibt gegenwärtig mehr potenzielle Käufer als attraktive Objekte und Investitionsmöglichkeiten.
Viele Unternehmen, die im gegenwärtigen Marktumfeld über M&A-Aktivitäten nachdenken, zögern zudem wegen politischer Unsicherheit, Wechselkursschwankungen, steigenden Kosten und staatlicher Regulierung.
Dr. Arndt Stengel, Leiter des Bereichs Corporate in Deutschland, kommentiert: „Die Ergebnisse der Clifford Chance-Umfrage belegen unsere Erfahrungen: Der globale M&A-Markt ist vielfältiger und komplexer geworden; gleichzeitig sind die Marktteilnehmer weniger risikofreudig als vor der Finanzkrise. Ungeachtet des zunehmenden Interesses an Emerging Markets bestätigen die Umfrageergebnisse, dass sich Deutschland mit seinem stabilen Investitionsumfeld in den letzten Jahren zu einem immer wichtigeren Ziel für M&Atransaktionen entwickelt hat. Da die Sorgen um die Eurozone nun nachlassen, kommen die zahlreichen grundlegenden Faktoren, die für Investitionen in Deutschland sprechen, wieder stärker zum Tragen.
Dementsprechend konnten wir in der letzten Zeit ein deutlich höheres Interesse an Investitionen verzeichnen. Angesichts der günstigen wirtschaftlichen Situation Deutschlands sehen wir die kurz- und mittelfristige Entwicklung recht optimistisch.“

<u>Aus den Umfrageergebnissen ergeben sich eine Reihe interessanter Schlussfolgerungen:</u>

• Wachstumsmärkte sind für M&A-Vorhaben besonders attraktive Ziele. Auf die Frage, welche Märkte für Unternehmensfusionen oder -käufe besonders interessant seien, wurde Nordamerika – angesichts der Größe wenig überraschend – am häufigsten genannt. China, Indien und Brasilien rangierten unter den Top sechs Zielen. Obwohl China auf Platz 2 der attraktivsten Ziele für M&A liegt, wird es andererseits zusammen mit Südostasien, Russland und Afrika (südlich der Sahara) auch zu den vier Märkten gerechnet, in denen grenzüberschreitende Transaktionen nach Einschätzung der Befragten besonders riskant sind.
Die Teilnehmer an der Umfrage gaben weiter an, Ausgliederungen vorwiegend in westlichen Volkswirtschaften zu planen, wobei insbesondere Nordamerika, Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Italien hoch in den Top 10 rangieren.

• Finanzierung von M&A-Vorhaben und die besondere Rolle liquider Mittel: 37% der Unternehmen ziehen eine Finanzierung von M&A-Transaktionen durch vorhandene Liquiditätsreserven anderen Finanzierungsformen vor.
Fast ein Drittel der befragten Unternehmen (30%) betrachtet den Zugang zu Kapital als eine der zentralen Herausforderungen der nächsten zwei Jahre im Bereich der Finanzierung von Transaktionen. Das resultiert zweifellos aus Bedenken wegen der zunehmenden Regulierung der Bankenbranche. Eine erhebliche Bedeutung kommt Wechselkursschwankungen (32%), Volatilität der Preise von Vermögenswerten (27%) und Volatilität der Aktienmärkte (26%) zu.

• Überprüfung durch Aktionäre – Als ein Treiber für grenzüberschreitende M&A-Transaktionen wird entsprechender Druck von Aktionärsseite genannt. Viele Unternehmen verfügen über eine solide Bilanzsituation sowie erhebliche Barreserven und berücksichtigen die Wünsche der Aktionäre zunehmend als einen bei der strategischen Planung bedeutsamen Faktor.

• Bürokratie und Protektionismus – Weltweit bleiben Unternehmen weiterhin zurückhaltend. Ein Übermaß an Regulierung ist in den Augen der Befragten ein zentrales Hindernis für potenzielle M&A-Transaktionen. Als stärkstes rechtliches oder regulatorisches Risiko wird Protektionismus genannt, aufgrund dessen 28% der Teilnehmer an der Umfrage mögliche Beeinträchtigungen für grenzüberschreitende M&A-Transaktionen in den nächsten zwei Jahren befürchten. Durch politische und aufsichtsrechtliche Kontrollen einiger großer, medienwirksamer M&A-Vorhaben sind diese Fragen besonders in den Blickpunkt des öffentlichen Interesses gerückt. Nach Angaben vieler Befragter sind die regulatorischen Vorgaben auch in Asien ein möglicher Hinderungsgrund für M&A-Transaktionen (Südostasien 22%; China 21%; Japan 10%; restliches Asien 17%). Das Umfeld in Nordamerika (16%) und Russland (14%) wird in regulatorischer Hinsicht ebenfalls als problematisch wahrgenommen.

• Bedenken wegen kultureller Unterschiede – Obwohl Investitionen in neue Märkte an Bedeutung gewinnen, stehen dem mehr als die Hälfte der Befragten wegen der damit verbundenen kulturellen Unterschiede kritisch gegenüber. Viele Unternehmensvertreter gaben zu, dass die kulturelle Komponente eine besondere Herausforderung sei – nur 44% meinten, dass im eigenen Unternehmen die Integration verschiedener Kulturen erfolgreich sei.

• Risikomanagement durch Joint Ventures – Als Reaktion auf branchenspezifische Regulierung und Eigentumsbeschränkungen für ausländische Unternehmen werden häufig Joint Ventures und andere Minderheitsbeteiligungen genutzt. 37% der Befragten nannten Joint Ventures und strategische Partnerschaften als bevorzugte Transaktionsstruktur. Neben der Verteilung von Risiken, insbesondere im Hinblick auf kulturelle Differenzen, sind diese Strukturen auch zur Minderung von Risiken beim Eintritt in neue Märkte geeignet. Allerdings können hieraus in Zukunft auch neue Herausforderungen resultieren.

Einschätzungen weltweit:
Die Umfrage zeigt unterschiedlich ausgeprägte Wahrnehmungen und Einstellungen in den verschiedenen Regionen. Die Befragten aus den europäischen Ländern sehen China als wichtigste Region für potenzielle M&A-Geschäfte, gefolgt von Deutschland und an dritter Stelle Indien. In Nordamerika teilt man diese optimistische Beurteilung Asiens nicht – dort sieht man China nur noch an zehnter Stelle, Südostasien und Japan auf dem 13. bzw. 15. Platz. Diese Einschätzung scheint auf Gegenseitigkeit zu beruhen: Nur 16% der Befragten aus dem asiatisch-pazifischen Raum nennen Nordamerika als attraktives Ziel für potenzielle M&A-Transaktionen. Deren Pläne beschränken sich meist auf die eigene Region. Am häufigsten wird dort Südostasien als Ziel genannt, gefolgt von China und Australien/ Neuseeland an zweiter und dritter Stelle.

www.cliffordchance.com

Rödl & Partner-Studie: Mittelstand finanziert Wachstum immer häufiger mit Beteiligungskapital

Rödl & Partner

- Beteiligungsbranche mit Mittelstandsfokus erwartet positive Entwicklung
- Cleantech, Healthcare und IKT führende Branchen für PE-Häuser
- Bayern attraktivstes Bundesland für Risikokapitalgeber – Berlin springt auf Platz 4

(Mai 2012) Die Private Equity-Branche profitiert vom Wachstum der deutschen Wirtschaft. Immer mehr mittelständische Unternehmen finanzieren ihre strategische Expansion über Beteiligungskapital. PE-Häuser mit Mittelstandsfokus erwarten daher eine positive Entwicklung der Beteiligungsbranche – trotz des harten Wettbewerbs um attraktive Investitionsziele und weiter steigenden Unternehmenspreisen. Über 90 Prozent der Beteiligungsgesellschaften wollen in diesem Jahr neue Investments eingehen. Ziel Nummer 1 sind dabei erstmals Clean-Tech-Unternehmen, gefolgt von Healthcare- und IKT-Branche. Dies ergibt die Private Equity-Studie der internationalen Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Rödl & Partner.

„Die Beteiligungsgesellschaften sind heute als Finanzierungspartner des Mittelstands nicht mehr wegzudenken“, erklärt Wolfgang Kraus, Geschäftsführender Partner von Rödl & Partner. „Dabei profitieren die Unternehmen nicht nur vom Risikokapital. Die PE-Häuser bringen auch ihr Know-how ein und treiben die strategische Entwicklung ihrer Beteiligungen voran. Gerade bei der derzeit boomenden Übernahme von Krisenunternehmen ist diese Unterstützung wichtig, um die sich aktuell bietenden Chancen in wirtschaftliche Erfolge umzumünzen.“

Allerdings ist das Umfeld für die Beteiligungsbranche rauer geworden. Strategische Investoren und Family Offices verschärfen den Wettbewerb um attraktive Investitionsziele. Dies treibt die Unternehmenspreise immer weiter in die Höhe. Zudem sind viele Familienunternehmen in der Lage, ihre Expansion aus der eigenen Liquidität heraus zu finanzieren. Vor diesem Hintergrund passt sich die Beteiligungsbranche immer stärker den Anforderungen des Mittelstands an. Die Zahl der Minderheitsbeteiligungen überwiegt mit 56 Prozent erstmals. PE-Gesellschaften fordern immer weniger direkten Einfluss über die Entsendung von Geschäftsführern. An die Stelle kurzfristiger Investments sind langfristige Beteiligungen getreten – 75 Prozent der Gesellschaften geben eine durchschnittliche Haltedauer von 5 Jahren und länger an.

„Der Kapitalmarkt öffnet sich und geht auf den Mittelstand zu“, betont Partner Björn Stübiger, der die Studie durchgeführt hat. „Die Investition von Risikokapital in mittelständischen Unternehmen ist ein Indikator für weiteres wirtschaftliches Wachstum. Die Beteiligungsbranche sucht Erfolgsstorys. Denn am Ende einer erfolgreichen Partnerschaft muss ein Verkauf mit Gewinn stehen. Der Mittelstand verspricht eine attraktive Eigenkapital-Rendite.“

Während PE-Häuser mit Mittelstandsfokus optimistisch in die Zukunft blicken, überwiegt bei Investoren mit Fokus auf Deals über 100 Millionen Euro die Skepsis. Grund dafür dürfte auch sein, dass es für die Beteiligungsbranche immer schwieriger wird, Kapitalgeber für ihre Investitionen zu finden. Transaktionen von unter 5 Millionen Euro werden daher immer häufiger komplett aus Eigenmitteln heraus finanziert.

<u>Branchenfokus: Cleantech erstmals Spitzenreiter vor Healthcare und IKT-Branche</u>
Bei den für die Risikokapitalgeber attraktivsten Branchen hat sich im Kontext der globalen Energiewende die Umwelttechnologie (Cleantech) erstmals an die Spitze geschoben. Der Healthcare-Bereich rückt auf Platz 2 vor. Die IKT-Branche wurde auf Platz 3 verdrängt. Trotz des Booms der deutschen Industrie folgen die konjunkturabhängigen Branchen wie Maschinenbau und die Automotive-Branche erst mit großem Abstand auf den Plätzen 4 und 6.

Bayern vor NRW und Baden-Württemberg attraktivste Region für PE-Investitionen

Angesichts der Cluster-Initiativen im Cleantech, Healthcare- und IKT-Bereich in Bayern und Nordrhein-Westfalen verwundert es nicht, dass sich diese Bundesländer auch weiterhin an der Spitze des Rankings der attraktivsten Investitionsstandorte für PE-Häuser behaupten. Baden Württemberg auf Platz 3 profitiert neben dem erfolgreichen Technologiesektor als Standort einer starken Maschinenbau und Automotivebranche. Erstmals auf Platz 4 liegt Berlin – hier wurde das Umfeld für Unternehmens-gründungen gerade im IKT- und Medienbereich gezielt verbessert.

Fazit: Risikokapitalgeber decken Finanzierungsbedarf des Mittelstands

„Die Beteiligungsbranche hat sich erfolgreich auf den Mittelstand eingestellt. Die zunehmende Zahl der mittelständischen ‚smart deals' kann zwar die Lücke der fehlenden ‚big deals' nicht ausgleichen. Aber der Optimismus der mittelstandsorientierten PE-Häuser ist gerechtfertigt", fasst Kraus das Studienergebnis zusammen. „Dass 90 Prozent der Beteiligungsgesellschaften neue Investitionen und zwei Drittel Exits für dieses Jahr planen, zeigt den nachhaltigen Erfolg von Private Equity in Deutschland", betont Stübiger. „Die Branche steht aber dennoch vor einer Konsolidierungsphase. Der starke Wettbewerb drückt die Renditeerwartungen. Die optimistischen Investitionsziele der Branche werden nur bei nachhaltigem Wirtschaftswachstum in Deutschland zu erreichen sein."

Rödl & Partner hat für die Studie Anfang 2012 über 300 in Deutschland tätige Beteiligungsgesellschaften befragt. Die Rücklaufquote lag bei 35 Prozent. Befragt wurden internationale Gesellschaften sowie PE-Häuser mit privatem und öffentlich-rechtlichem Hintergrund.

Die Studie kann in der Druckfassung bei Rödl & Partner in München bezogen werden. Anfragen bitte an: Regina Völker, Tel.: (089) 92 87 80-525, E-Mail: regina.voelker@roedl.com.

Ihre Ansprechpartner:

Wolfgang Kraus, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Geschäftsführender Partner
Tel.: +49 (9 11) 91 93-33 33, E-Mail: wolfgang.kraus@roedl.com
Björn Stübiger, Partner, Leiter Corporate Finance/M&A
Tel.: +49 (89) 92 87 80-5 15, E-Mail: bjoern.stuebiger@roedl.com

Mehr Informationen zu Rödl & Partner finden Sie im Internet unter http://www.roedl.de.

Bridge imp veröffentlicht Expertentipps zum Einsatz von Interim Managern im Umfeld von M&A und Private Equity

(Juni 2012) Bridge imp, der Vermittler handverlesener Interim Manager, nimmt die angespannte Finanzierungslage im Private Equity Markt zum Anlass, Expertentipps zum Einsatz von Interim Managern im Umfeld von Mergers & Acquisitions (M&A) und Private Equity zu veröffentlichen. Das Dokument liefert Details zu den Aufgaben von Interim Managern: vor, während und nach der Transaktion. Außerdem werden die Erfolgsbedingungen für den Einsatz erläutert. Neben dem detaillierten Briefing und der klaren Zielsetzung sind dies vor allem die Fähigkeiten des Interim Managers: Bankenerfahrung, Zahlenaffinität, analytische und strategische Denkweise, Umsetzungskompetenz und die Fähigkeit, unterschiedliche Interessenslagen zu integrieren.

Die gegenwärtige finanzpolitische Situation trifft auch Private Equity Unternehmen. So fand Roland Berger in einer Umfrage im Februar 2012 heraus, dass für 2012 mehr als 70 Prozent der Befragten einen Rückgang oder die Stagnation von M&A- Transaktionen mit Private Equity Beteiligung in Europa erwarten. Private Equity Unternehmen konzentrieren sich auf moderate Transaktionsvolumina und verfolgen nachhaltige Wachstums- und Wertsteigerungsziele. Umso schwieriger Finanzsituation und Herausforderung sind, desto stärker greifen die beteiligten Parteien auf Interim Manager, also externe Fach- und Führungskräfte auf Zeit, zurück. Diese zeichnen sich durch konsequentes und schnelles Handeln aus und können sich mit größter Objektivität ausschließlich der ihnen übertragenen Aufgabe widmen.

Antje Lenk, Geschäftsführerin Bridge imp, erklärt: "Die Beteiligung an oder vollständige Übernahme eines Unternehmens ist eine Ausnahmesituation, auf die das vorhandene Management nie in allen Aspekten vorbereitet sein kann. Sowohl Private Equity Unternehmen als auch die zu finanzierenden Unternehmen nutzen daher gerne Interim Manager. Damit dies auch erfolgreich gelingt hat Bridge imp nun Expertentipps zum Einsatz von Interim Managern veröffentlicht, die gezielt auf die Anforderungen im Private Equity Umfeld eingehen."

Die Expertentipps von Bridge imp zum Nutzen von Interim Managern im Umfeld von M&A und Private Equity Umfeld umfassen die wichtigsten Einsatzgebiete und Erfolgsfaktoren für Führungskräfte auf Zeit. Betroffene Unternehmen erhalten so wertvolle und praxisnahe Hilfestellungen. Die Expertentipps können hier kostenlos heruntergeladen werden:

http://www.bridge-imp.de/tl_files/all/Downloads/Bridge%20imp_ET_PrivateEquity.pdf

Das Fallbeispiel eines Interim Managers in der Möbelindustrie:
Jürgen Lotter zeigt, wie sich der Einsatz einer externen Führungskraft sowohl für den Investor als auch für das Unternehmen lohnt. Ein Zulieferbetrieb für die Möbelindustrie hatte durch die steigende Zahl ausländischer Produktionsstätten und der stetigen Ausweitung der Produktpalette an Transparenz verloren. Lotter sprang für mehr als 2 Jahre als kaufmännischer Geschäftsführer ein, um eine belastbare Planung und ein aussagekräftiges Berichtswesen aufzubauen. Er etablierte ein Controlling-System sowie einen wöchentlichen Cash Forecast und vereinheitlichte die Materialdisposition. Darüber hinaus baute er das Vertrauensverhältnis zu den Banken auf.

Ansprechpartner:
Bridge imp GmbH & Co. KG
Cathleen Kehr
ck@bridge-imp.com
+49 89 324 922 27
http://www.bridge-imp.com

Wachstumsfinanzierung ohne Bankkredit: Eigenkapitalbasierte Alternativen verschaffen Mittelstand mehr Spielraum

(Mai 2012) Die Zeichen der deutschen Wirtschaft stehen weiter auf Wachstum: Während sich die Eurozone am Rande einer Rezession befindet, erwarten führende deutsche Wirtschaftsinstitute in diesem Jahr eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts um 0,9 Prozent, für 2013 rechnen sie sogar mit 2 Prozent. Treiber dieses Wachstums ist und bleibt der Export: Im vergangenen Jahr hat Deutschland erstmals die 1-Billion-Euro-Marke bei der Ausfuhr deutscher Waren überschritten.

Doch die Unternehmen benötigen Kapital zur Finanzierung von Innovation und Expansion, für die Erschließung neuer Zielgruppen und Absatzkanäle. Nicht jedes Unternehmen kann die Wachstumsfinanzierung aus dem eigenen Cashflow stemmen. Als Alternative zum klassischen Bankkredit entdecken Mittelständler den Weg an die Börsen, rund 50 Anleihen platzierten nicht börsennotierte Unternehmen dort seit Mai 2010. Doch dieser Weg ist aufwändig, der Platzierungserfolg unsicher und die Anleihen belasten wie Bankdarlehen die Fremdkapitalseite der Bilanz.

Eigenkapitalfinanzierung – unentdecktes Potenzial

„Ein Finanzierungsengpass muss nicht die zwangsläufige Folge dieser veränderten Rahmenbedingungen sein“, sagt Dietmar Kohl, Mitglied der Geschäftsleitung und Mittelstandsexperte bei der HSH Corporate Finance. „Dem Mittelstand stehen heute verschiedene Alternativen zur Auswahl, mit denen Wachstum auf Eigenkapitalbasis solide finanziert werden kann. Nur sind die Spielregeln in diesem Markt andere als bei einem Bankkredit. Darauf müssen sich Unternehmer einstellen.“

Ein Weg ist die Aufnahme eines Private-Equity-Gesellschafters. „Wer neue Märkte oder Länder erschließen will, profitiert von einem langfristig orientierten Partner, der neben Kapital auch seine eigene Expertise und Kundenkontakte in die Beteiligung einbringt. Wer dagegen einen klaren Plan für sein unternehmerisches Wachstum und die Attraktivität seines Marktes präsentieren kann, nimmt eher einen Finanzinvestor an Bord, der nach einem klar definierten zeitlichen Rahmen das Unternehmen wieder verlässt“, so Kohl. Ein Beispiel für eine sehr erfolgreiche Eigenkapital-Finanzierung ist der 1999 gegründete Online-Reifenhändler Delticom. Im Jahr 2004 holten die Inhaber Finanzinvestoren an Bord, um die Expansion voranzutreiben. Mittlerweile ist Delticom an der Börse gelistet, die Umsätze kletterten von rund 6,9 Millionen Euro im Jahr 2000 auf rund 450 Millionen Euro 2011.

„Wichtig für so einen Erfolg sind präzise Gesellschafterverträge, die die Interessen beider Seiten schützen“, betont Kohl. Typische Fallstricke finden sich zum Beispiel in den Feldern Mitspracherechte, Ausschüttungspolitik und bei den Veräußerungsrechten. „Regeln Sie, ob Gewinne reinvestiert werden und wer bei wichtigen Entscheidungen zustimmen muss. Auch die Optionen für den späteren Ausstieg eines Investors sollten vorher geklärt werden. Wer eine sogenannte Drag-along-Klausel übersieht, könnte sonst später zum Verkauf gezwungen werden“, warnt Kohl.

Für Unternehmer, die ihre Entscheidungsfreiheit nicht durch die Aufnahme eines Partners einschränken möchten, prüft Kohl regelmäßig auch Finanzierungsalternativen wie die Einwerbung von Mezzanine-Kapital und Private Placements, die Direktansprache ausgewählter privater und institutioneller Investoren. Gerade breit aufgestellte Unternehmen verfügen oft auch über erhebliche Werte in Form von Patenten und Sparten. Gehören diese nicht zum Kerngeschäft, kann auch der Verkauf von nicht strategischen Beteiligungen oder Betriebsteilen ein Weg sein, notwendiges Eigenkapital für den Ausbau bestehender oder neuer Märkte und Produkte zu beschaffen.

Rund 100 solcher Eigenkapital-Strategien haben Kohl und seine Kollegen in den letzten 10 Jahren für deutsche Mittelständler vor allem in den Branchen Schifffahrt, Transport, Erneuerbare Energien sowie Konsumgüter und Industrie begleitet. Sein Fazit: Gerade deutsche Unternehmer sind im Vergleich zu angelsächsischen Firmenchefs auf solche Lösungen noch nicht wirklich eingestellt. Kohl: „Die Angst, die Zügel aus den Händen zu geben, lässt Unternehmer oft davor zurückschrecken, an eigenkapitalbasierte Finanzierungen zu denken. Gerade Unternehmensgründer oder eingesessene Familienunternehmen setzen beim Thema Finanzierung manchmal auch zu stark auf das Prinzip Hoffnung.“ Doch angesichts der Zurückhaltung von Banken und Anleihe-Investoren wäre es fahrlässig, solche Möglichkeiten nicht wenigstens zu prüfen.

„Für alle Wege der Eigenkapitalfinanzierung gilt: Nur wer sich frühzeitig kümmert, hat die Ruhe, den passenden Partner zu finden“, so Kohl. „Gerade Mittelständler, die ihre unternehmerische Freiheit schätzen, sollten rechtzeitig handeln, um ihren Gestaltungsspielraum und oft auch ihr Lebenswerk zu erhalten.“

Über die HSH Corporate Finance:
Die seit dem Jahr 2002 aktive HSH Corporate Finance ist ein international tätiger Financial Advisor und M&A-Berater mit einer klaren Fokussierung auf die Bereiche Schifffahrt, Energie, Konsumgüter und Ernährungswirtschaft, Industrie und Dienstleistungen, Gesundheit, Transport und Infrastruktur sowie Immobilien. Mit bisher rund 100 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen gehört die unabhängige Tochter der HSH Nordbank zu den etablierten Beratern in den Segmenten Unternehmenskäufe und -verkäufe, Restrukturierung, Debt Advisory und Private Placements. Die HSH Corporate Finance berät sowohl regionale wie nationale als auch international tätige Unternehmen.
www.hshcf.com

Studie "Mergers & Acquisitions 2012 - Rückblick, Analyse und Trends" der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Basis der Studie sind rund 130 Transaktionen, die die M&A-Anwälte der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft in den Jahren 2010/11 begleitet haben. Die Studie wird nun bereits zum dritten Mal in Folge veröffentlicht, so dass die Zahlen eine Betrachtung des deutschen M&A-Marktes über den Zeitraum der vergangenen drei Jahre - seit der Insolvenz der Investmentbank Lehmann Brothers - zulässt.

Die Studie gibt u.a. Antwort auf folgende Fragen:

- Wie viele der Transaktionsverhandlungen waren erfolgreich bzw. sind gescheitert?
- Aus welchen Gründen sind die Verhandlungen gescheitert, und sind dies andere Gründe als in den beiden Jahren zuvor?
- In welchen Branchen gab es besonders viele Transaktionen? Welches Volumen und welche Transaktionsdauer hatten die Transaktionen im Schnitt?
- Lässt sich aus den drei Faktoren (Branche, Volumen und Dauer der Transaktionen) ein Zusammenhang zur Wahrscheinlichkeit des Scheiterns von Fusionsverhandlungen herstellen?

Weitere Informationen unter: http://www.luther-lawfirm.com/medien-studien-list.php?kat=1

Mittelständische IT-Unternehmen in der Finanzierungsfalle

(Mai 2012) Mittelständische IT-Unternehmen haben es deutlich schwerer als andere Unternehmen ihr oft starkes Wachstum durch externe Mittel zu finanzieren oder ihre Kapitalstruktur durch Aufnahme von Fremdkapital betriebswirtschaftlich sinnvoll zu optimieren. Dies ist volkswirtschaftlich umso bedauerlicher als die IT-Industrie besonders humankapitalintensiv und wachstumsstark ist und durch die Finanzierungsschwierigkeiten der IT-Industrie Wachstumsimpulse verloren gehen und erfolgreiche deutsche IT-Unternehmer aufgrund fehlender Möglichkeiten der Wachstumsfinanzierung in Deutschland teilweise gezwungen sind ihre Unternehmen an größere ausländische Konkurrenten veräußern müssen.

Es gibt mehrere Ursachen, weshalb die Finanzierung von IT-Unternehmen besonders schwierig ist: Hierzu haben sicherlich die Exzesse am sogenannten Neuen Markt und die zahlreichen folgenden Insolvenzen beigetragen. Eine im Nachhinein nicht mehr nachvollziehbare Fehlbewertung des Sektors hat das Vertrauen zahlreicher Kapitalgeber nachhaltig beeinträchtigt und die Möglichkeit von Börsengängen, mit Ausnahmen einiger prominenter Beispiele, seither stark eingeschränkt.

Kapitalgeber sind auch deshalb sehr zurückhaltend, weil es ihnen häufig schwer fällt, die Nachhaltigkeit eines Geschäftsmodells zu beurteilen. Obwohl die (gegenseitige) Abhängigkeit zwischen dem IT-Unternehmen und dem Kunden aufgrund des aufgebauten speziellen Wissens und der hohen Wechselkosten des Kunden häufig zu wirtschaftlich langjährig stabilen Kundenbeziehungen führen, sind die zugrundeliegenden Verträge aus juristischer Sicht in der Regel kurzfristig kündbar. Viele stabile Geschäftsmodelle werden daher unrichtigerweise als unsicher eingestuft.

Zudem führt der hohe Humankapitaleinsatz dazu, dass nur wenige aktivierungsfähige Vermögensgegenstände vorliegen. Das Wissenskapital der im Unternehmen arbeitenden Menschen kann je nach Rechnungslegung z.B. bei Produktunternehmen als Software-Eigenentwicklung in Form eines immateriellen Vermögensgegenstandes aktiviert werden. Im Gegensatz dazu entfällt bei reinen IT-Dienstleistungsunternehmen jedoch diese Aktivierungsmöglichkeit. Eine zunehmend stärkere Regulierung des Bankensektors und damit verbundene immer strenger werdende Anforderung der Eigenkapitalunterlegung sowohl bei der Bank als auch beim Kreditnehmer, führen zu betriebswirtschaftlich teilweise unsinnigen Anforderungen kreditgebender Banken an das IT-Unternehmen. So ist die Aufnahme eines Kredits häufig an die Einhaltung einer bestimmten Eigenkapitalquote (nach Abzug immaterieller Vermögensgegenstände) gebunden. Selbst bei einem hoch profitablen IT-Unternehmen kann die geforderte Eigenkapitalquote jedoch oftmals nur dann erreicht werden, wenn unnötigerweise erhebliche liquide Mittel im Unternehmen verbleiben. Praktisch sichert sich die Bank damit dadurch ab, dass sie darauf besteht, dass ein großer Teil des von ihr zum Wachstum oder zur Kapitalstrukturoptimierung zur Verfügung gestellten Darlehens zu niedrigeren Zinsen sofort wieder bei ihr angelegt wird. Die Bank erhält für diesen Teil des Kredits einen substanziellen Zinsdifferenzgewinn, ohne selbst ein Risiko zu tragen! Bankkredite werden daher für zahlreiche IT-Unternehmen unverhältnismäßig teuer. Dies erschwert auch fremdfinanzierte Unternehmenskäufe durch Finanzinvestoren. Diese sind entsprechend auch selten.

Zusammenfassend lässt sich damit festhalten, dass Gespräche mit Kapitalgebern in der IT-Branche besonders gut vorbereitet werden müssen und ggf. durch ein in IT-Finanzierungen erfahrenes Corporate Finance Haus begleitet werden sollten.

Volkswirtschaftlich betrachtet erscheint es als sinnvoll, dass die vorhandenen Wachstumsmöglichkeiten insbesondere der mittelständischen IT-Industrie Branche durch die Schaffung vergleichbarer Rahmenbedingungen, analog zur Förderung von Unternehmensneugründungen, auch für mittelständische IT-Unternehmen geschaffen wird. Mit der Schaffung eines IT-Fonds Deutschland, wie ihn der Bundesverband IT-Mittelstand fordert, würde eine wichtige Lücke in der Finanzierbarkeit einer der bedeutendsten Wachstumsbranchen in Deutschland geschlossen.

Die Experten der Deutschen Mittelstandsfinanz GmbH stehen gerne für eine erste unverbindliche Beratung zur Verfügung.

Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Eyssenecksstraße 4, 60322 Frankfurt/Main
+49(0)69-95421264, +49(0)69-95421222
info@dmfin.com - http://www.dmfin.com

CFO Signals: 56 Prozent erwarten eine Zunahme der M&A-Aktivitäten

Deloitte.

- CFO Signals: Unternehmensaussichten besser
- Laut globalem Deloitte-Report blicken Finanzchefs verhalten optimistisch in die nahe Zukunft

(Mai 2012) Der aktuelle Deloitte-Report „Global CFO Signals“, wozu CFOs aus 23 Ländern befragt wurden, zeigt: Die konjunkturelle Unsicherheit ist weltweit das größte Problem. Bei insgesamt positiven Wachstumsaussichten sehen die deutschen CFOs Risiken für die Unternehmensentwicklung. Dennoch erwartet die Mehrheit für die kommenden zwölf Monate sowohl eine verbesserte Ertrags- als auch Beschäftigungssituation – allerdings bei sinkenden Margen. Der vorsichtige Optimismus der deutschen CFOs findet sich auch in den meisten anderen Ländern, von den USA über die EU-Staaten bis hin zu den aufstrebenden Ökonomien Asiens und Südamerikas. Wie in Deutschland ist es auch dort zumeist die Unsicherheit insbesondere mit Blick auf die Entwicklung der Euro-Zone sowie der Rohstoffpreise, die eine allmähliche Erholung von Unternehmen und Volkswirtschaften mit zahlreichen Fragezeichen versieht.
„Verglichen mit unserer letzten Erhebung hat der Optimismus bei den Finanzchefs deutlich zugenommen – mit einigen Ausnahmen wie zum Beispiel in Ungarn und Kroatien. Dabei sind sich alle Befragten bewusst, dass der Aufwärtstrend sehr fragil ist. Und noch eines fällt auf: Die meisten CFOs sind deutlich zuversichtlicher mit Blick auf die Entwicklung ihres Unternehmens als in Bezug auf die jeweilige Volkswirtschaft“, erklärt Dr. Alexander Börsch, Leiter Research Deloitte Deutschland.

Deutschland: Wohin steuert die Euro-Zone?
Rund 80 Prozent der befragten CFOs in Deutschland beurteilen die gegenwärtige politisch-ökonomische Lage als ausgesprochen unsicher. 70 Prozent halten die bisherigen Maßnahmen zur Euro-Rettung für nicht ausreichend, 43 Prozent glauben an ein Schrumpfen der Euro-Zone. Deswegen wollen sich fast zwei Drittel vor allem auf organisches Wachstum konzentrieren, immerhin 56 Prozent erwarten eine Zunahme der M&A-Aktivitäten in ihren jeweiligen Märkten. Insgesamt 28 Prozent sehen dabei die Lage ihres Unternehmens positiver als noch vor drei Monaten.

Benelux, Dänemark, Österreich und Schweiz: heiter bis wolkig

In Deutschlands Nachbarländern herrscht eine neutrale bis leicht positive Stimmung unter den befragten CFOs. In Österreich erwarten 56 Prozent bessere Geschäfte und 37 Prozent geringere Kreditkosten. Skepsis herrscht allerdings bei den Rohstoffpreisen. Für die Schweizer CFOs bleibt vor allem der starke Franken ein Risiko, hingegen lässt die Kreditverfügbarkeit die Hälfte der Befragten eine Inflation befürchten. Die gesamtwirtschaftliche Situation Dänemarks und der Beneluxländer unterscheidet sich wesentlich voneinander, allen gemeinsam ist aber ein verhaltener Optimismus – in Belgien jedoch mit erheblichen Vorbehalten, dort scheint indes die Gefahr einer Kreditklemme gesunken zu sein.

Polen und Tschechien: ungleiche Entwicklung

Die östlichen Nachbarn zeigen ein unterschiedliches Bild: In Polen sehen die CFOs gute Wachstumschancen, 35 Prozent sind bereit, ihre Balance Sheets mit mehr Risiken zu versehen. Als Hemmnisse werden die Euro-Krise und die spezifische polnische Steuergesetzgebung genannt. Insgesamt erwarten rund 70 Prozent keine Verschlechterung der finanziellen Performance ihrer Unternehmen. In Tschechien überwiegt die Unsicherheit, nur 25 Prozent bezeichnen diese als nicht relevant für ihr Geschäft. Aber 27 Prozent zeigen sich generell optimistisch mit Blick auf die finanziellen Perspektiven ihrer Unternehmen.

USA und Großbritannien: vorsichtige Erholung

In den USA bessert sich die Stimmung der CFOs langsam, aber stetig. 63 Prozent sehen eher optimistisch in die Zukunft. Knapp zwei Drittel wollen sich auf strategisches Wachstum konzentrieren, die Cash-Reserven der Unternehmen will die Mehrheit vornehmlich in M&As investieren. Größtes Wachstumshemmnis ist für die Befragten die unsichere Weltwirtschaftslage. Deutlich zurückhaltender geben sich die CFOs in Großbritannien – obwohl sie die Probleme der Euro-Zone zunehmend gelassener beurteilen und die eigenen Geschäftsaussichten sich sprunghaft verbessert haben.

China und Indien: gebremstes Wachstum

In China steht nahezu ausschließlich das Wachstum in Fokus, das sich nach Ansicht der Mehrheit in den kommenden Jahren verlangsamen wird – auch wegen der geringeren Auslandsnachfrage. Entsprechend verhalten beurteilen die CFOs die eigenen Unternehmensaussichten. Immerhin 87 Prozent versprechen sich positive Effekte von der Internationalisierung des Renminbi, 46 Prozent fordern einen Bürokratieabbau. In Indien sorgen sich die CFOs vor allem um die Binnennachfrage, sind aber mehrheitlich optimistisch bei den Geschäftsaussichten der kleineren Unternehmen.

„Unabhängig von den einzelnen Ländern und Wirtschaftsräumen eint die CFOs eine Aufgabe: die Verwendung der Cash-Reserven. Die Möglichkeiten sind breit gefächert. In Irland und Schweden sollen sie vornehmlich zum Schuldenabbau verwendet werden, während in Nordamerika und Osteuropa die Unternehmensliquidität priorisiert wird. Einzig in Belgien geht der Trend in Richtung Re-Investition“, resümiert Rolf Epstein, Partner und Leiter CFO-Services bei Deloitte.

Den kompletten Report finden Sie zum Download unter: www.deloitte.de

Finanzinvestoren erzielen mit deutschen Unternehmen überdurchschnittliche Wertsteigerungen

Ernst & Young-Studie zum Exit-Geschäft der Finanzinvestoren

Neun von zehn Portfolio-Firmen mit Gewinn verkauft / Deutsche Portfolio-Unternehmen mit hohen Produktivitätssteigerungen / Zahl der Beschäftigten wächst / Bessere operative Performance wichtigste Quelle der Wertsteigerung

(Juni 2012) Erstmals seit Ausbruch der Krise ist es den Private-Equity-Gesellschaften (PE) in Westeuropa im vergangenen Jahr wieder gelungen, Unternehmensbeteiligungen aus ihren Portfolios in nennenswerter Zahl an den Mann zu bringen. Mit 83 Verkäufen von Firmen, deren Unternehmenswert beim Kauf bei mehr als 150 Millionen Euro gelegen hatte, gelang der Branche nahezu der Anschluss an das letzte Vorkrisenjahr 2007. Damals hatten 92 Portfolio-Gesellschaften einen Käufer gefunden. Für die Branche besonders erfreulich: 2011 sind 90 Prozent der Firmen mit Gewinn über den Tisch gegangen – der Durchschnitt der vergangenen sieben Jahre lag bei 87 Prozent.
Gerade mit deutschen Portfolio-Unternehmen konnten die Private Equity-Investoren erhebliche Wertsteigerungen erzielen – vor allem dank operativer Verbesserungen. So wiesen die deutschen Unternehmen überdurchschnittlich hohe Produktivitätssteigerungen auf. Gleichzeitig nahm die Zahl der Mitarbeiter der Portfolio-Unternehmen um 2,2 Prozent im Jahr zu.
Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „Branching out - how do private equity investors create value? A study of European exits“, die die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young (E&Y) veröffentlicht hat. Die Studie, die seit 2005 alljährlich durchgeführt wird, erfasst Verkäufe von Unternehmen, die beim Kauf mehr als 150 Millionen Euro wert waren.

Kaum noch Totalausfälle
Strategische Käufer, die in der Krise kaum noch in Erscheinung getreten waren, schoben sich im Jahr 2011 mit fast einem Drittel der Exits wieder stärker in den Vordergrund. Und anders als in früheren Jahren kamen die Wachstums-Impulse nicht mehr aus Europa – etwa die Hälfte der strategischen Nachfrage entfiel auf neue Käufer aus den USA und Asien, insbesondere aus China.

Nicht nur die Zahl, sondern auch die Struktur der Unternehmensverkäufe (Exits) sichtlich verbessert. Nur noch vier Beteiligungen gingen 2011 an Banken und Gläubiger – für die Private-Equity-Unternehmen in der Regel Totalverluste. 2010 waren es noch 12 von 60 Verkäufen, im Jahr davor sogar 19 der 31 Exits. Die Zahl der Börsengänge halbierte sich allerdings gegenüber dem Vorjahr auf fünf. Gut die Hälfte der Exits (42) waren „secondary buyouts“, also Verkäufe an andere PE-Häuser.
„Das Jahr 2011 war für die PE-Investoren insgesamt durchaus erfreulich“, urteilt Stefan Ostheim, Partner bei Ernst & Young. Das gelte auch für die Rentabilität des Geschäfts: Nach Berechnungen von Ernst & Young haben die Finanzinvestoren im Schnitt der Jahre 2005 bis 2011 an ihren Beteiligungen das 3,6-fache und in Deutschland sogar das 4,3-fache dessen verdient, was mit der einfachen Investition in Aktien vergleichbarer börsennotierter Unternehmen zu erreichen gewesen wäre.
Die beim Verkauf erzielten hohen Erlöse seien auch auf intensive Arbeit der Investoren mit ihren Portfolio-Unternehmen zurückzuführen, so Ostheim: „Weil während der Krise Unternehmensverkäufe oder gar Börsengänge kaum möglich waren, haben sich die Private-Equity-Firmen besonders darauf konzentriert, ihre Beteiligungen wetterfest zu machen. Das heißt, sie haben die Effizienz verbessert, an den Kostenstrukturen gefeilt, ihre Marktpräsenz erhöht und auch sonst alles getan, um an der Wiederbelebung der Konjunktur von Anfang an teilhaben zu können – mit kräftigen Umsatzsteigerungen.“ Dieser Ansatz habe im Jahr 2011 Früchte getragen.
Die Wertsteigerungen der Portfolio-Gesellschaften seien vor allem den Verbesserungen der operativen Performance zu verdanken, die die Beteiligungen unter Private-Equity-Ägide erreichen, so Ostheim. Die Studie zeigt: Von 2005 bis 2011 haben die Unternehmen in PE-Besitz in Westeuropa insgesamt ihre Produktivität (gemessen als EBITDA je Mitarbeiter) im jährlichen Durchschnitt um 6,9 Prozent gesteigert. In Deutschland waren es sogar 13,5 Prozent. Gleichzeitig nahmen die Beschäftigtenzahlen – sowohl in Westeuropa als auch in Deutschland – um durchschnittlich 2,2 Prozent im Jahr zu.

Operative Erfolge vor allem bei kleineren Unternehmen

„Die Beteiligungsunternehmen sind nicht nur fitter geworden, sondern haben überdies noch neue Arbeitsplätze geschaffen“, unterstreicht Ostheim. „Das wird auch an der Wertentstehung deutlich: „Zum 3,6-fachen Ertrag, den die PE-Engagements im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen erbringen, tragen operative und strategische Verbesserungen allein 45 Prozent bei. Die so häufig ins Feld geführte Leverage, also die höhere Verschuldung der Firmen im PE-Besitz, liefert nur 27 Prozent.“

Das sind allerdings nur Durchschnittswerte. Am stärksten wirken sich die Eingriffe und das Know-how, das die PE-Manager in ihre Portfolio-Gesellschaften einbringen, bei den kleineren Unternehmen aus. In der Kategorie der Firmen mit einem Einstiegswert zwischen 150 und 500 Millionen Euro sind fast zwei Drittel der Wertsteigerung den internen Verbesserungen geschuldet, und nur 13 Prozent der Leverage. Im Bereich zwischen 500 Millionen und einer Milliarde verkehren sich die Relationen: Auf die bessere Performance entfallen nur noch 27 Prozent, auf die Leverage 42 Prozent. Oberhalb der Milliarde wird es dann wieder besser.

Schuldenkrise in Europa bremst Transaktionsaktivitäten

Die aktuellen konjunkturellen Unsicherheiten und die kritische Lage an den Finanzmärkten dämpfen derzeit die Transaktionsaktivitäten im PE-Bereich, stellt Ostheim fest: „Derzeit sind in Deutschland fünf bis sieben größere Deals in Vorbereitung. Aber wann die realisiert werden, wird stark von den Auswirkungen der Schuldenkrise in Europa abhängen. In Zeiten so großer Ungewissheit überlegen sich alle potenziellen Übernehmer und ihre Finanziers dreimal, ob sie neue Engagements eingehen sollen.“ Dafür, dass es generell noch ein lebhaftes Interesse an Übernahmen gebe, sprächen die nach wie vor starken Aktivitäten in den Euro-freien Ländern, also in Großbritannien, Irland und den nordischen Ländern.

Deutschland noch PE-Entwicklungsland

Insgesamt sieht Ostheim gerade in Deutschland noch großes Potenzial für die Arbeit der Private-Equity-Unternehmen. Dafür liefert die Studie ebenfalls Anhaltspunkte: Sie ermittelt eine Marktdurchdringung, gemessen als Verhältnis der Einstiegswerte von Unternehmen in PE-Besitz zum Bruttoinlandsprodukt. Nach diesem Maßstab weisen Großbritannien und Irland mit 1,9 die höchste PE-Quote aus, während die drei deutschsprachigen Länder mit 0,7 noch deutlich unter dem europäischen Durchschnitt von 1,0 liegen. Die mediterranen Länder bilden mit 0,4 das Schlusslicht.

„Wir haben hier zu Lande einen unternehmerischen Mittelstand, wie es ihn in kaum einem anderen Land gibt“, stellt Ostheim fest. „Diese mittelständischen Unternehmen haben sich bislang mehrheitlich eher auf Distanz zu Private Equity gehalten. Je schwieriger es aber wird, Mittel von anderen Finanzierungsquellen, etwa von Banken, zu bekommen, umso mehr wächst die Bereitschaft, sich auch mit dieser Alternative auseinander zu setzen, vor allem, wenn absolut seriöse Angebote zur Verfügung stehen.“ Daran werde es aber nicht mangeln. Denn: „Spätestens mit der Krise hat Private Equity seine Goldgräberzeiten hinter sich gebracht.“

Download der Studie: Private equity creates value in Europe:
http://www.ey.com/GL/en/Industries/Private-Equity/Private-equity-creates-value-in-Europe

Erneuerbare Energien heizen globales M&A-Geschäft weiter an / Aktuelle Studie von Mergermarket und Rödl & Partner

Rödl & Partner

- Experten erwarten deutlichen Zuwachs strategischer Firmenkäufe im EE-Sektor
- Interesse an Investitionen in Osteuropa, Asien, Lateinamerika und Afrika nimmt stark zu
- Insbesondere EE-Unternehmen und Beteiligungsgesellschaften kaufen zu
- Solar- und Windbranche haben „Grid Parity“ für das Jahr 2015/2016 im Blick

(Juni 2012) Im Erneuerbare Energien-Sektor stehen die Zeichen weltweit auf Wachstum. Dies treibt den Kauf und Verkauf von Unternehmen in der Branche weiter an. Im Jahr 2011 stieg die Zahl der Transaktionen im EE-Sektor auf 210, das M&A-Volumen wuchs um 135 Prozent auf 25 Mrd. Euro. Insbesondere Zukäufe von Unternehmen der EE-Branche und Private Equity-Gesellschaften im CleanTech-Bereich beflügeln die Entwicklung. Dies ergibt die Studie „M&A in Renewable Energy – Global Outlook 2012“ von Mergermarket und Rödl & Partner. Für das laufende Jahr erwarten 87 Prozent der Experten einen weiteren Anstieg des globalen M&A-Geschäfts im EE-Sektor.

„Die Energiewende erweist sich als Wachstumsmotor für die Branche der erneuerbaren Energien. Das Potenzial der Entwicklung ist noch lange nicht ausgeschöpft. Dies gilt für die westlichen Industrieländer ebenso wie für Osteuropa, Asien, Lateinamerika und Afrika“, erklärt Prof. Dr. Christian Rödl, geschäftsführender Partner von Rödl & Partner. „Wir erwarten weiter strategische Zukäufe von Branchenteilnehmern und großen Energieversorgern in den Bereichen Solar-, Wasser- und Windenergie, Biomasse sowie Geothermie.“

Für die zum dritten Mal durchgeführte Studie wurden im Frühjahr 2012 weltweit 100 im Bereich Erneuerbare Energien tätige M&A-Experten zur zukünftigen Entwicklung und den Hintergründen von M&A-Transaktionen im EE-Markt befragt. Die wichtigsten Ergebnisse:

- 87 Prozent der Experten erwarten ein wachsendes M&A-Geschäft im EE-Sektor in den nächsten 12 Monaten.
- Für die Region Asien/Pazifik erwarten die Experten erstmals die meisten M&A-Aktivitäten (73 %), gefolgt von Europa (54 %) und Nordamerika (43 %).
- Die Bedeutung der Schwellenländer nimmt deutlich zu, 91 % der Experten sehen hier stärkere M&A-Aktivitäten (Vorjahr: 67 %).
- Für die Windenergie wird der stärkste Dealflow erwartet (57 %), dicht gefolgt von der Solarthermie (47 %) und Solarenergie (43 %).
- Käufer sind vor allem Unternehmen der EE-Branche vor Private Equity-Gesellschaften und traditionellen Energiekonzernen.
- Treiber für Zukäufe sind der Gewinn von Know-how, die Übernahme von Wettbewerbern und der Gewinn von Marktanteilen sowie niedrige Kaufpreise.

„Der Zeitpunkt für Zukäufe im EE-Markt ist ideal“, erklärt Michael Wiehl, Partner von Rödl & Partner. „Wir beobachten eine Konsolidierung in der Branche. Viele Unternehmen sind derzeit unterbewertet. Dies schafft ideale Einstiegschancen für Marktbeteiligte wie auch für Investoren und PE-Häuser. Wem es jetzt gelingt, Technologien und Know-how zu erwerben, kann sich für die zukünftige Entwicklung optimal aufstellen.“

Gebremst werden Zukäufe durch die wieder deutlich schwierigere Finanzierung. Unternehmen der Branche mit hohen Liquiditätsreserven sind daher im Vorteil. Weitere Hindernisse bilden unsichere Genehmigungsverfahren, bürokratische Barrieren und die unklaren politischen Rahmenbedingungen in vielen Ländern. Insbesondere in den bisherigen Boommärkten Italien und Spanien, aber auch in Deutschland stehen Entscheidungen über die zukünftige Vergütung der Einspeisung an.

Im Zuge des Rückgangs staatlicher Subventionen rückt daher die sogenannte Netzparität (Grid Parity) weiter in den Fokus. In vielen Ländern ist eine Einspeisung von Solarstrom zu Marktpreisen theoretisch schon heute möglich. Die befragten Experten erwarten Grid Parity im Solarbereich und Windenergie in Deutschland, Spanien und Italien ab 2015/2016. „„Die höhere Wettbewerbsfähigkeit der erneuerbaren Energien durch weiter sinkenden Kosten für die Anlagen und Verbesserung der Effizienz könnte einen neuen Schub an Investitionen auslösen“, erklärt Partner Anton Berger, Experte für Erneuerbare Energien bei Rödl & Partner. „In einigen Segmenten ist Grid Parity schon heute erreicht. Eine intelligente staatliche Förderung ist aber in vielen Bereichen noch erforderlich.“

Fazit: Die Branche der erneuerbaren Energien hat sich zu einem der wichtigsten Treiber des internationalen M&A-Geschäftes entwickelt. Die Wachstumschancen im EE-Bereich locken immer mehr Investoren an. Gleichzeitig wachsen die Unternehmen der Branche durch strategische Zukäufe im In- und Ausland und stärken damit ihre Wettbewerbsposition. Mit der Netzparität in Sichtweite ist mit einem weiteren Investitionszuwachs zu rechnen.

Die Studie kann heruntergeladen werden unter: http://www.roedl.de/energie2012

Ein Plädoyer für ein sensibles Thema - Symposium zum Generationenwechsel in deutschen Familienunternehmen

seneca
Corporate Finance

(Juli 2012) Unternehmenstransaktionen bestehen aus komplexen Verläufen, an deren Ende ein zufriedenes Ergebnis für alle Beteiligten stehen soll. Wie lassen sich Nachfolgeprozesse erfolgreich strukturieren, deutsche Familienunternehmen in die nächste Generation überführen oder bei Veräußerung geeignete Käufer finden, die das Unternehmen langfristig begleiten wollen und für künftige Herausforderungen rüsten? Tiefe Einblicke in die verschiedenen fachlichen Perspektiven wie auch die Präsentation von Best-Practice-Beispielen ermöglichte das Mergers & Acquisitions Symposium, das bereits zum siebten Mal in Nürnberg stattfand.

„Nicht ohne meine Tochter“ – unter diesem Motto erzählt Winzer Horst Sauer über die fließende Übergabe des Weinguts in Escherndorf an seine Tochter Sandra. Der vorbildliche Generationenwechsel wurde 2004 gestartet, als die Tochter ins Familienunternehmen eintrat und ihr nach und nach mehr Rebflächen, Aufgaben und Verantwortung übertragen wurden. Die Kinder langsam mit dem Betrieb wachsen lassen, Neugierde für den Beruf wecken und die Wissbegierde fördern – das war die Strategie des Winzers. „Die Übergabe hat einerseits mit Arbeitsteilung und Entlastung zu tun, andererseits muss man auch Verantwortung übergeben und das Konkurrenzdenken ausblenden.“

Die Abgabe des Betriebs in dem Bewusstsein, dass nun eine neue spannende Entwicklung unter teilweise anderen Vorstellungen bevorsteht, sei nur durch einen ehrlichen Umgang miteinander möglich. Und nur, wenn in der Familie Einigung über den Nachfolgeprozess herrsche, könne dieser auch erfolgreich sein. Dass die Übergabe in die nächste Generation eine emotionale Komponente hat, veranschaulicht der Senior deutlich. „Letztendlich geht es darum, dass der eine Erfahrung und Behutsamkeit, der andere Kreativität und Dynamik einbringt. Als Duo können wir unsere Stärken bündeln und uns mit den Produkten als Trendsetter am Markt positionieren." Sandra Sauer kennt ihr Vorhaben genau: „Ich will nicht in die Fußstapfen des Vaters treten, sondern eine Weile mit ihm den Weg gemeinsam gehen und unsere Kenntnissen verbinden, sodass ich eines Tages eigene Fußabdrücke hinterlasse."

Ob eine Unternehmensübergabe gelingt, hängt neben dem ehrlichen Umgang aber auch vom richtigen Zeitpunkt ab. Bis Ende 2013 ist ein guter Zeitraum, um ein Unternehmen zu verkaufen – so sieht es Matthias Tröger, geschäftsführender Gesellschafter von seneca Corporate Finance. „Weiter voraus lässt sich kaum schauen. Aber wer die Transaktion anstrebt, der sollte sie jetzt langsam anstoßen – die Marktbedingungen sind vorteilhaft." Nach dem Einbruch 2009 erholt sich der Markt wieder, seit 2010 gibt es auch einen leichten, aber steten Anstieg im M&A-Geschäft. Tröger: „Wir sind wieder gut im Rennen.

Zwar fehlt es an großen Übernahmen, aber es gibt eine ganze Reihe von Transaktionen im deutschen Mittelstand." Was aber folgt auf die Entscheidung des Unternehmers, den Betrieb zu verkaufen? „Es ist sinnvoll, einen Berater heranzuziehen, der den Prozess begleitet." Gemeinsam werden Ziele definiert und die Schnittmenge der Erwartungen auf Seiten des Käufers und Verkäufers analysiert. Hierbei geht es um eine marktgerechte Betrachtung, bei welcher u.a. Themenkomplexe wie Kaufpreisindikation, Wertermittlung und Risikobewertung eine entscheidende Rolle spielen. Sein Fazit: „Es gibt einige Stellschrauben, um ein optimales Ergebnis zu erwirken."

Sowohl bei der internen wie auch der externen Nachfolgeregelung ist der Mittelstand vor allem auch daran interessiert, das Familienvermögen im Unternehmen zu sichern. Welche Fallstricke beim Generationenwechsel lauern, davon weiß Frank Schmidt als Direktor der DZ Privatbank zu berichten. „Ich habe einige Unternehmer den Tränen nahe erlebt, weil sie das Thema nicht konsequent angegangen sind. Unangenehm wird es, wenn man dann die Vermögenswerte verschwinden sieht. Am schlimmsten jedoch ist die Liquidation, wenn der Firmenleiter den Verkauf nicht übers Herz bringt und auch keinen Nachfolger hat." Er plädiert daher dafür, intensiver für das Thema zu sensibilisieren und professionelle Unterstützung durch erfahrene Berater in Anspruch zu nehmen.

Im vergangenen Jahr gab es 22.000 Übertragungen – zu diesem Ergebnis kommt der Rapport zur Unternehmensnachfolge des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Insbesondere steuerliche Aspekte wirken dabei oft als Hemmnisse. Dabei wäre der Verschonungsabschlag für Betriebsvermögen in Höhe von 85 Prozent durchaus zu nutzen. „Aus monetären Gründen sollte eine Übergabe daher nicht scheitern", erklärt Schmidt und rät aufgrund der Komplexität von Unternehmensstrukturen zu einer ganzheitlichen Beratung. Sein Tipp: „Das Vermögen in die nächste Generation zu übertragen ist derzeit attraktiv, denn es ist eine Verschärfung durch die Politik zu erwarten."

Bei den meisten Betrieben ist der Wunsch groß, das Unternehmen innerhalb der Familie weiterzugeben. Was aber tun in den Fällen, in denen das nicht funktioniert? Über anderweitige Lösungen informiert Martin Franke, Mitglied der Geschäftsleitung bei DZ Equity Partner. Am Beispiel der Ismet AG – eines 1902 gegründeten Unternehmens, das sich auf die Herstellung von Transformatoren im Niederspannbereich spezialisiert hat – zeigt er, welche verschiedenen Ebenen bei einem Gesellschafterwechsel zu berücksichtigen sind. Im Fokus stehen dabei Wahrung des Know-hows, Schaffung von Wachstumsstrukturen und Managementvoraussetzungen wie auch Spielregeln für die zukünftige Zusammenarbeit. Erst recht ein „geräuscharmer" Transaktionsprozess innerhalb einer Organisation brauche dabei nicht nur kundige Finanzierungsberater und M&A-Experten, sondern auch einen unternehmerisch denkenden Coach.

Als einen solchen versteht sich auch Joachim Exner, der sich als Fachanwalt auf Unternehmenskäufe bzw. -verkäufe aus Insolvenzen konzentriert. Den M&A-Prozess aus einer Insolvenz hält er für eine große Chance. „Die Möglichkeiten werden häufig unterschätzt, da der Mittelstand das Risiko scheut. Das liegt daran, dass der Ablauf weitgehend unbekannt ist.“ Am Fallbeispiel eines Automobilzulieferer mit sechs europäischen Produktionsstandorten macht er die Rechtstechnik deutlich. Sanierung und Restrukturierung als Vorbereitung für den M&A-Prozess oder die Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital, um das Unternehmen für den Verkauf wieder interessant zu machen, stehen dabei im Fokus. Da Verträge in der Insolvenz nicht weiter existieren, sind zahlreiche Möglichkeiten – auch in Sachen Mitarbeitermaßnahmen – gerade für strategische Investoren gegeben. Sein Fazit: „Als Insolvenzverwalter kann man auch mal durchregieren und sagen, was getan werden muss.“
Führt der Unternehmer seine Verhandlungen selbstständig, könnten ihm dabei die strategischen Tipps von Matthias Schranner vom Negotiation Institute helfen. Seine Prinzipien betreffen vor allem schwierige Verhandlungen und den Meinungsaustausch unter Experten, die im M&A-Prozess gerne auch auf ihrem „Recht“ zu verharren suchen. Dass es dabei um Machtdemonstration und verbalen Druck geht, kennen viele Unternehmer aus eigener Erfahrung. Warum hier weder eine offensive Herangehensweise noch Rückzug, weder Appell an die Vernunft noch Humor helfen, beantwortet Schranner. „Eine Verhandlung ist immer ein Wettkampf und kann so lange gelassen geführt werden, bis es emotional wird. Bei der Verhandlungsführung kommt es also darauf an, dem Gespräch eine positive Wendung zu geben, das Tempo herauszunehmen und nüchtern zu agieren, anstatt sich um Kopf und Kragen zu reden.“
Mit sechs Fachvorträgen zeigte das M&A Symposium im Presseclub Nürnberg vor rund 100 Teilnehmern, dass bei der Unternehmensnachfolge neben der rechtzeitigen Beratung und der professionellen Vermögensverwaltung auch emotionale Prozessbegleitung eine wichtige Rolle spielen. Dieses Mal gehörten neben seneca Corporate Finance auch die DZ Privatbank und die DZ Equity Partner zu den Veranstaltern. Seit 2005 findet das M&A Symposium als eine jährliche Veranstaltung statt, bei der Fachthemen rund um Unternehmenskäufe und -verkäufe aufbereitet, aktuelle Schwerpunkte marktgerecht kommuniziert und der Austausch zwischen Unternehmern und Bankern, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern gefördert werden.

Wünschen Sie weitere Informationen?

Kontakt: seneca Corporate Finance GmbH - E-Mail: Kerstin.Ott@seneca-cf.de, www.seneca-cf.de

M&A hoch im Kurs - Deloitte-Studie: Mittelständler suchen nach passenden Target-Unternehmen

(Juli 2012) Laut Deloitte-Studie „Mergers & Acquisitions im Mittelstand“ bewertet eine deutliche Mehrheit der befragten Mittelständler das Thema M&A als besonders aktuell und geht von einem weiteren Anstieg aus. Die Unternehmen sehen M&A als Chance für externes Unternehmenswachstum, behalten aber auch die Risiken, wie Sicherheitsabstand im finanziellen Bereich und begrenzte finanzielle Mittel, im Blick. Große praktische Erfahrungen weisen in mittelständischen Unternehmen besonders Mitglieder von Leitungs- und Aufsichtsgremien auf – im Vergleich zu Großunternehmen allerdings mit Nachholbedarf. Mittelständler binden M&A-Aktivitäten als Instrument der Unternehmensentwicklung in ihre Strategie ein. Besonders Wachstums- und Wettbewerbsstrategien spielen hier eine Rolle. Umsatz- und Komplementärziele stehen im Vordergrund, Kostenargumente hingegen weniger. Bei der Finanzierung setzt die Mehrheit auf Eigenkapital, bevorzugt aus dem eigenen Cashflow.
„M&A wird bei mittelständischen Unternehmen immer alltäglicher, es findet eine Professionalisierung statt. Auch zukünftig werden sich die Mittelständler mit der wachsenden Komplexität, Dynamik und Globalisierung in der Unternehmensumwelt auseinandersetzen müssen“, kommentiert Jürgen Reker, Partner und Leiter Mittelstand bei Deloitte.

M&A-Marktumfeld im Mittelstand

Eine deutliche Mehrheit der Befragten bewertet die Aktualität von M&A-Transaktionen als hoch bzw. sehr hoch, denn deren Bedeutung steigt. Sie werden in der Zukunft notwendig, um im globalen Wettbewerb zu bestehen. Der Mittelstand zieht Akquisitionen Zusammenschlüssen klar vor: So kann die andere Partei durch den Käufer leichter gesteuert und einfacher in bestehende Strukturen integriert werden.
29 Prozent der Befragten sehen das Marktumfeld als wichtigen externen Einflussfaktor von M&A, daneben den Kapitalmarkt und den Wettbewerb. Als weniger signifikant schätzen die Manager Konjunktur, politische und technologische Entwicklungen sowie die Globalisierung ein. Zu den internen Einflussfaktoren zählen strukturelle und strategische Veränderungen sowie die Nachfolgethematik.

Das A & O

Neben theoretischem Wissen ist die praktische Erfahrung maßgeblich bei M&A-Prozessen. M&A-Transaktionen sind für den Mittelstand eine Situation außerhalb des Alltagsgeschäfts. Besonders erfahren sind Mitglieder von Leitungs- und Aufsichtsgremien, die aber im Vergleich zu Großunternehmen noch Nachholbedarf zeigen. Insgesamt behandeln Mittelständler M&A risikoaverser als Großunternehmen. 87 Prozent gaben an, bereits eine Transaktion abgebrochen zu haben, teilweise sehr spät im Verhandlungsprozess.
Ziele sind Umsatz und Ressourcen wie Produkt-Komplementarität, Kundenzugang, Technologie und Mitarbeiter. Finanzwirtschaftliche Ziele beinhalten vor allem Rendite oder Steuervorteile, welche allerdings nicht im Mittelpunkt stehen.

Branche und internationales Umfeld

Die Branche ist für 97 Prozent der Mittelständler entscheidendes Auswahlkriterium beim Zielunternehmen, gefolgt vom Geschäftsfeld (84%) und der Region (77%). Ebenfalls relevant sind die Finanzkennzahlen sowie die Unternehmensgröße. Die Hälfte der Befragten sucht potenzielle Kandidaten im internationalen Raum, nur wenige präferieren ein Zielunternehmen im regionalen Umfeld.

Trend zur finanziellen Unabhängigkeit

Bei der Finanzierung zeigt sich: Die überwiegende Anzahl der Mittelständler (60%) nutzt Eigenkapital – nur 40 Prozent Fremdkapital. Mit Eigenkapital können M&A-Prozesse schneller vollzogen werden, ohne die finanzielle Unabhängigkeit aufzugeben. Bevorzugt nutzen die Unternehmen ihren Cashflow zur Finanzierung einer Transaktion. Alternative Finanzierungsinstrumente wie Schuldscheine oder Anleihen benutzen sie nur vereinzelt.

„Auffällig ist, dass die Vorbereitungs- und Integrationsphase in der Praxis häufig unterschätzt wird. Eine wichtige Bedeutung kommt auch der Post-Merger-Integration zu. Denn auch nach Abschluss der Transaktion bleibt der M&A-Prozess spannend und riskant zugleich. Häufig ist das Misserfolgsrisiko der Unternehmensintegration deutlich höher als die Chance auf einen erfolgreichen Abschluss“, merkt Reker an.

Den kompletten Report finden Sie hier zum Download:
http://www.deloitte.de

Studie zeigt signifikante Beschäftigungszunahme in Private Equity finanzierten Unternehmen in Europa

Grösste Beschäftigungszunahme bei Unternehmen im Besitz von kleinen Buyout Fonds; die Studie zeigt auch eine bedeutende Beschäftigungszunahme während der Finanzkrise

(August 2012) Private Equity Fonds haben die Mitarbeiterzahl in den von ihnen finanzierten Unternehmen in Europa seit dem Jahr 2000 um 26% erhöht. Dies geht aus einer Studie von Adveq, einem weltweit tätigen Private Equity Dachfonds Anbieter, hervor.
Adveq befragte 34 seiner Private Equity Fondsmanager, welche über ihre Portfolios während der letzten 11 Jahre in 460 europäische Unternehmen investierten. Die Studie vergleicht die Anzahl Mitarbeiter zum Zeitpunkt der Investition mit der heutigen Anzahl Mitarbeiter respektive derjenigen zum Zeitpunkt des Ausscheidens aus dem Portfolio. Die Steigerung der Mitarbeiterzahl um 26% entspricht einer Zunahme von mehr als 142‘000 Arbeitsplätzen.
Gemäss der Studie fand die grösste Steigerung sowohl prozentual als auch absolut im Segment der kleinen Buyouts statt (Fonds mit bis zu EUR 500 Millionen AUM). Die Unternehmen der kleinen Buyout Fonds konnten die Mitarbeiterzahl um 33% steigern, was einer Zunahme von über 52‘000 Arbeitsplätzen entspricht. Die Studie zeigt, dass sogar bei den Unternehmen, in die 2009, dem Jahr der globalen Finanzkrise, investiert wurde, eine Mitarbeiterzunahme von 19% oder 13‘511 Stellen verzeichnet werden konnte.
Die Private Equity Fonds im Bereich Turnaround – welche Unternehmen am Rande der Insolvenz kaufen – haben als einziges Segment über eine negative Beschäftigungsentwicklung in ihren Portfoliounternehmen berichtet. Das muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass bei einer allfälligen Insolvenz der Unternehmen sämtliche Arbeitsplätze verloren gegangen wären. Somit konnten mit den Investitionen der Private Equity Fonds 87% der Arbeitsplätze dieser notleidenden Unternehmen erhalten werden.

Tim Creed, Managing Director und Leiter von Adveqs Europa-Programmen, kommentierte:
„Diese Studie bestätigt, dass die besten Private Equity Unternehmen ihre Renditen für die Investoren durch Unternehmens- und Beschäftigungswachstum generieren. Dabei muss nicht zwischen Arbeitsplätzen und Unternehmenswachstum entschieden werden – die Studie zeigt, dass beides Hand in Hand gehen kann. Ein weiteres äusserst vielversprechendes Zeichen ist die konstante Steigerung der Mitarbeiterzahlen von Private Equity finanzierten Unternehmen in Zeiten globaler Finanzinstabilität sowie anhaltender wirtschaftlicher Unsicherheit. Während Europäische Regierungen und politische Entscheidungsträger auf der Suche nach Lösungen und Wegen sind, um das Wirtschaftswachstum zu steigern, zeigt diese Studie dass das Private Equity Modell genau dies tut."
Die Ergebnisse der Adveq Studie wurden auch von der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) äusserst positiv aufgenommen.

Dörte Höppner, Generalsekretärin des EVCA, sagte: "In Zeiten, da Europäische Unternehmen mit unsicheren wirtschaftlichen Prognosen konfrontiert sind, zeigt diese Studie den Nutzen der Private Equity Investitionen für die Beschäftigung auf. Die Daten ab 2007 sind besonders ermutigend. Dies zeigt deutlich die Vorteile des zupackenden Ansatzes von Private Equity, welcher es den Portfoliounternehmen erlaubte, dem schlimmsten Teil der Finanzkrise zu trotzen. Dieser Ansatz führt dazu, dass viele Unternehmen gut positioniert sind, wenn sich die wirtschaftlichen Bedingungen wieder verbessern."
Die Studie ergab auch, dass Unternehmen aus Nordeuropa insgesamt die grösste Zunahme an Arbeitsplätzen, rund 41% oder 30'000, während der Phase ihres Private Equity Besitzes verzeichneten.

Von den befragten Unternehmen waren ungefähr gleich viele im Dienstleistungs- und Industriesektor tätig, mit einem leicht höheren Zuwachs an Arbeitsplätzen (29%) im Dienstleistungssektor gegenüber den produzierenden Unternehmen (20%). Die Mehrheit der befragten Portfoliounternehmen hat ihren Sitz in England (100), gefolgt von Südeuropa (84) und dem deutschsprachigen Raum (69).

www.adveq.com

Fachbeitrag: Fallstricke beim Management-Buyout vermeiden

von Dr. Patrick Schmidl, Managing Director der Deutschen Mittelstandsfinanz GmbH, Frankfurt

(August 2012) Häufig bietet sich für das Management im Rahmen eines Unternehmenskaufs oder –verkaufs die Chance, selbst Mitunternehmer zu werden. Zwar folgen die unternehmerischen Beteiligungen im Rahmen eines sogenannten Management-Buyouts oder MBO grundsätzlich denselben Regeln, doch ihre Ausgestaltung kann der Höhe nach sehr unterschiedlich sein und auch im Risikoprofil deutlich voneinander abweichen. Ferner bestehen gerade im Vorfeld der Ausgestaltung solcher Regelungen nicht unbeträchtliche Risiken in den Bereichen Steuern, Arbeitsrecht und Haftung. Es ist daher sehr ratsam, dass sich Managementteams im Rahmen eines Management-Buyouts von einem in M&A-Transaktionen mit Finanzinvestoren erfahrenen Berater begleiten lassen, der hilft diese Fallstricke zu vermeiden.

Aufgrund der erheblichen wirtschaftlichen Chancen einer unternehmerischen Beteiligung sollte das Management die sich bietende Chance zum MBO pro-aktiv ergreifen. Dabei ist die Art des Erwerbers des Unternehmens für die Beteiligungsmöglichkeit des Managements von entscheidender Bedeutung. Da ein Finanzinvestor meist ein branchenerfahrenes Managementteam benötigt, wird er versuchen, die operativen Leistungsträger am Unternehmen zu beteiligen, während ein industrieller Erwerber dies tendenziell nur in Ausnahmefällen anbieten wird. Dabei ist die Verhandlungsposition des Managements bei der Ausgestaltung der Beteiligung deutlich höher, wenn es auf einen potenziellen Investor zugeht. Aber hier lauert bereits der erste Fallstrick: Zur Findung des geeigneten Partners müssen zahlreiche Sondierungsgespräche geführt werden. Führt das Managementteam diese selbst, besteht die Gefahr, dass der Eigentümer hiervon Kenntnis erlangt und dies zum Anlass nimmt, sich vom Management zu trennen. Statt einer unternehmerischen Beteiligung tritt die Arbeitslosigkeit ein. Die direkte Ansprache des Eigentümers sollte aus demselben Grund unterbleiben. Ein erfahrener M&A-Berater kann das Risiko des Arbeitsplatzverlustes für das Management in diesem Stadium weitestgehend vermeiden. Zudem kann der M&A-Berater über seine Marktkenntnisse auch für das Management verlässliche Investoren vorschlagen. So sind Fälle bekannt, bei denen sich selbst scheinbar sehr namhafte Investoren ihren vertraglichen Verpflichtungen zur Zahlung von Gewinnbeteiligungen aus der Weiterveräußerung von Unternehmen entziehen wollten und diese Zahlungen gerichtlich eingeklagt werden mussten.

Wurde der Wunschinvestor identifiziert, sollte sich dieser anhand der allgemein verfügbaren Informationen gut über das Zielunternehmen informieren, um sein Interesse gegenüber dem Eigentümer nachhaltig demonstrieren zu können. Das Managementteam kann den Wunschinvestor dabei über das allgemein bekannte Branchenwissen leiten, muss jedoch stets darauf achten, die Treuepflicht gegenüber der Gesellschaft und den Eigentümern zu wahren. Betriebsgeheimnisse sollten daher in diesem Stadium nicht offengelegt werden.

Besondere Anforderungen werden an das Management gestellt, wenn der Eigentümer zur Aufnahme weiterer Gespräche und der Offenlegung vertiefender Finanzkennzahlen bereit ist. Dabei wird die Zukunftsplanung des Unternehmens maßgeblich vom Management erstellt. Eine zu ambitionierte Planung kann über einen zu hohen Kaufpreis zu einem Wertverlust der künftigen Beteiligung des Managements führen, eine zu niedrige Planung kann andererseits die geplante Transaktion oder sogar den Arbeitsplatz gefährden. Hier kann dem Management nur angeraten werden, eine realistische, von beiden Seiten als nachvollziehbar einzustufende, Planung zu entwickeln.

Bei der Gestaltung der unternehmerischen Beteiligung selbst sollte das Management darauf achten, dass es möglichst direkt am Eigenkapital beteiligt ist und nicht nur virtuell. Der zu leistende Eigenanteil für die unternehmerische Beteiligung hängt dabei stark vom individuellen Vermögen des Managements ab und bedarf einer individuellen Betrachtung.

Da ein Finanzinvestor im Regelfall eine Beteiligungsdauer von drei bis sechs Jahren anstrebt und das Management das Weiterbeschäftigungsrisiko beim nachfolgenden Eigentümer trägt, benötigt das Management eine Erlösbeteiligung im hoffentlich erfolgreichen Weiterveräußerungsfall, die ihm eine gewisse wirtschaftliche Unabhängigkeit ermöglicht. Diese speist sich aus mehreren Faktoren: Das Management profitiert davon, dass ein Finanzinvestor den Unternehmenserwerb teilweise fremdfinanziert (sogenannter Leverage-Effekt). Zudem erhält das Management das Eigenkapital „günstiger" (sogenanntes Sweet Equity). So muss sich das Management häufig nur in geringerem Umfang an Gesellschafterdarlehen beteiligen, kann sich zu einem Vorzugspreis am Stammkapital beteiligen oder erhält einen Kredit vom Finanzinvestor für die Finanzierung der Beteiligung. Alle diese Maßnahmen führen bei einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung zu einer weit überproportionalen Gewinnbeteiligung des Managements, aber auch zu einer besonders hohen Risikoposition. Alle zum Erwerb des Unternehmens eingesetzten Finanzmittel, mit Ausnahme des Stammkapitals werden bevorrechtigt bedient.

Zudem ist aus steuerlicher Sicht darauf zu achten, dass die geringere Beteiligung am Gesellschafterdarlehen im Rahmen des aus Sicht der Finanzbehörden üblichen Umfangs bleiben, an das Management gewährte Darlehen marktüblich verzinst sind und der vergünstigte Bezug von Stammkapitalanteilen mit geringeren Gesellschafterrechten einhergeht. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass das Management zuzüglich zum zu leistenden finanziellen Eigenbeitrag auch noch einen geldwerten Vorteil versteuern muss. Um dies zu vermeiden, kann ein Teil des wirtschaftlichen Erfolgs des Managements auch über Tantiemeregelungen oder über eine Überrenditebeteiligung im Exitfall in Form einer Bonuszahlung abgegolten werden.

Zur Abmilderung des Risikos des Totalverlustes des Kapitaleinsatzes und des Arbeitsplatzes, sollte das Management mit dem Finanzinvestor Regelungen zu einem Rückkauf der Anteile im Fall des Ausscheidens eines Managers in Form sogenannter Good-Leaver bzw. Bad-Leaver–Regelungen getroffen werden.

Trotz der zahlreichen Risiken und Fallstricke, die mit einem MBO verbunden sind, ist eine unternehmerische Beteiligung im Rahmen eines Management-Buyouts für das Management eine einmalige Chance, deren Ergreifung es intensiv prüfen sollte.

Die Experten der Deutschen Mittelstandsfinanz stehen Managern, die vor dieser Entscheidung stehen, gerne für ein unverbindliches Gespräch zur Verfügung.

Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Eyssenecksstraße 4, 60322 Frankfurt/Main
+49(0)69-95421264, +49(0)69-95421222
info@dmfin.com - http://www.dmfin.com

BCG-Studie: Fusionen und Übernahmen schaffen solide Renditen, indem Ausgliederungen von Geschäftseinheiten ebenso wie Akquisitionen gezielt verfolgt werden

(August 2012) Mergers & Acquisitions (M&A) stehen nach wie vor bei vielen Unternehmen nicht weit oben auf der Agenda: Sowohl die Anzahl der durchgeführten Transaktionen als auch deren Wert gingen in der ersten Jahreshälfte 2012 zurück. Dennoch gibt es auch im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld gute Gründe, M&A-Aktivitäten zu planen: Unternehmen, die M&A als Teil der Geschäftsstrategie nutzen, indem sie ihr Portfolio kontinuierlich auf den Prüfstand stellen und durch Verkäufe und Zukäufe optimieren, erzielen in der Regel höhere Eigenkapitalrenditen. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie Plant and Prune: How M&A Can Grow Portfolio Value der Boston Consulting Group (BCG). Die aktuelle Studie, die zum achten Mal in Folge erscheint, zeigt, dass der Kapitalmarkt solche M&A-Transaktionen positiv einschätzt, bei denen Unternehmensteile ausgegliedert werden, die für andere Firmen wertvoller sein könnten.
Die BCG-Analysen belegen, dass Desinvestitionen erhebliches Potenzial zur operativen Ergebnisverbesserung besitzen: So konnte BCG ermitteln, dass das durchschnittliche operative Ergebnis eines verkaufenden Unternehmens um rund sieben Prozentpunkte innerhalb eines Jahres nach Dealankündigung anstieg, wenn die Ergebnismarge vor der Transaktion eingebrochen war. Die BCG-Experten analysierten die Gemeinsamkeiten der erfolgreichsten "Portfolio Rebuilders", d. h. derjenigen Unternehmen, die gleichzeitig Geschäftsbereiche veräußern und hinzufügen. Es zeigte sich, dass Unternehmen, die hinsichtlich Transaktionen besonders engagiert sind, durch die aktive Optimierung des Portfolios die bedeutendsten Aktienindizes kontinuierlich übertreffen konnten. Unternehmen, die kleinere Transaktionen verfolgen, konnten seit den 1990er Jahren sogar eine durchschnittliche jährliche Aktienrendite von bis zu 23 Prozent erzielen – verglichen mit 6,5 Prozent bei den S&P-500-Unternehmen.

Beide Seiten gewinnen bei Unternehmensverkäufen
"Investoren belohnen Unternehmen, die einen Plan für die Restrukturierung und Optimierung ihres Portfolios vorweisen können. Und je schneller ein Unternehmen Desinvestitionen nach einer Ankündigung umsetzt, desto höher ist der Erfolg", sagt Jens Kengelbach, BCG-Partner und Mitautor der Studie. Die BCG-Analysen zeigen, dass die durchschnittliche Eigenkapitalrendite für Transaktionen, die innerhalb von zwei Monaten nach Ankündigung abgeschlossen waren, vier Prozentpunkte höher ausfiel als die Renditen für Transaktionen, die zwölf Monate nach Bekanntgabe noch nicht abgeschlossen waren. Anders ausgedrückt: Geringe erwartete Umsetzungsrisiken zwischen Signing und Closing fördern das Vertrauen bei den Investoren. Die Ergebnisse belegen aber auch, dass in den meisten Fällen sowohl Verkäufer als auch Käufer profitieren, wenn Firmen oder Geschäftseinheiten abgestoßen werden: 58 Prozent der untersuchten Transaktionen schufen Wert für die neuen Besitzer und ca. 54 Prozent der Desinvestitionen steigerten den Wert für die Verkäufer.

Grenzüberschreitende Transaktionen – vor allem durch asiatische Käufer – bestimmen die nächste M&A-Welle
Asien gewinnt zunehmend als M&A-Akteur an Bedeutung. Bereits seit zwei Jahrzehnten nimmt die Anzahl der Transaktionen durch Unternehmen aus der Region Asien-Pazifik zu – dieser Trend bestätigte sich auch 2011. Wenngleich der M&A-Markt weiterhin von westlichen Firmen dominiert wird, waren asiatische Käufer bei 14 Prozent aller Deals beteiligt und trugen mit 15 Prozent zum Gesamtergebnis bei – mit steigender Tendenz.
"Dynamische asiatische Unternehmen mit wachsendem M&A-Appetit erwerben längst nicht mehr nur Übernahmeziele in den Emerging Markets", erläutert Alexander Roos, Senior Partner und Mitautor der Studie. "Nachdem die asiatischen Herausforderer Cash und Wissen gesammelt haben, schauen sie sich in den etablierten US-amerikanischen und europäischen Märkten um. Sie steigen in der Wertschöpfungskette auf, indem sie Technologien, natürliche Ressourcen, Marken und andere wertvolle Assets akquirieren."

In den vergangenen zehn Jahren ist die Anzahl der Transaktionen durch Asiaten in den Industriestaaten mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von sechs Prozent gestiegen; der Wert der Transaktionen wuchs sogar noch schneller mit einer durchschnittlichen Rate von elf Prozent. Im Vergleich dazu nahm die Anzahl der Transaktionen durch Asiaten in anderen Märkten nur um jährlich vier Prozent zu. Der Anteil indischer Unternehmen an asiatischen Transaktionen in den Industriestaaten ist im letzten Jahrzehnt stark gewachsen. Dennoch verschieben sich die Gewichte: China hat begonnen, Indien den Rang abzulaufen. Seit 2007 verfolgen chinesische Unternehmen Transaktionen in Europa und Nordamerika sehr aggressiv. Chinas Anteil an Transaktionen in den Industriestaaten durch asiatische Unternehmen stieg von 2006 bis 2011 auf 15 Prozent (verglichen mit elf Prozent zwischen 2001 und 2005). Chinas entschiedenes Vorgehen basiert auf Prämissen, die auch für andere Wirtschaftslenker weltweit interessant sein dürften. So fordert Chinas zwölfter Fünfjahresplan beispielsweise die Erreichung von Schlüsselpositionen weltweit in sieben strategischen Industrien: Energieeinsparung und Umweltschutz; neue Informationstechnologie; Biotechnologie; High-End-Produktionsanlagen; neue und erneuerbare Energien; neue Materialien sowie Fahrzeuge mit alternativen Antrieben. Der chinesische Staat geht davon aus, dass das Ergebnis dieser Industrien bis zum Jahr 2020 auf 15 Prozent des BIP wachsen wird.

Download Studie unter: http://www.bcg.de/documents/file113683.pdf

Fachbeitrag: Persönlich-psychologische Sphäre ist ein wichtiger Faktor der Beratung

VR Unternehmerberatung
Corporate Finance Advisors

Von Markus Loy, Geschäftsführer VR Unternehmerberatung

(September 2012) Zahlreiche deutsche Unternehmer stehen derzeit vor der Frage, ob sie ihr Unternehmen verkaufen sollen. Dies gilt in besonderem Maße für den familiengeführten Mittelstand, für den es lange Jahre selbst-verständlich war, dass der Firmenpatriarch den Betrieb irgendwann in die verantwortungsvollen Hände seiner Kinder legt. Doch inzwischen fehlen vielerorts familieninterne Nachfolger – vor allem, weil der Nachwuchs seine Zukunft immer öfter außerhalb des elterlichen Unternehmens sieht. Wenn es darüber hinaus keine Mitgesellschafter oder Führungskräfte gibt, die Interesse an einem Einstieg signalisieren, erscheint die Suche nach einem externen Käufer unausweichlich.

Für die meisten Mittelständler ist dies eine Vorstellung, an die sie sich nicht so leicht gewöhnen können. Schließlich geht es um ihr Lebenswerk, das sie meist über viele Jahre hinweg durch Krisen und Blütezeiten geführt haben. Der Gedanke an eine Trennung muss daher häufig über einen längeren Zeitraum reifen – und ein eiliger Verkauf an irgendeinen anonymen Investor kommt schon mal gar nicht infrage. Nicht selten ist die persönliche Bindung sogar derart ausgeprägt, dass Eigentümer zu erheblichen Zugeständnissen beim Verkaufspreis bereit sind, wenn das Unternehmen in ihrem Sinne weitergeführt wird.

Leider vernachlässigen einige M&A-Berater solche persönlich-psychologischen Aspekte bei Verkaufsprozessen. Stattdessen neigen sie allzu oft dazu, das immer gleiche Standardprogramm abzuspulen – also das Unternehmen und seine Entwicklungschancen zu analysieren, Risiken zu identifizieren sowie die Branche und das aktuelle Finanzmarktumfeld zu beleuchten.

Sicher: All dies ist im Vorfeld eines Verkaufs unerlässlich. Aber es reicht eben nicht.

Zu einer stringenten Vorbereitung, die zu sicheren, schnellen und vertraulichen Transaktionen – und nicht zuletzt auch zu hohen Kaufpreisen – führt, gehört darüber hinaus eine intensive Beschäftigung mit der Unternehmerpersönlichkeit. Denn nur Berater, die die persönlichen Werte, Fragestellungen und Ziele des Unternehmers in den Mittelpunkt ihrer Tätigkeit stellen, werden ihren Kunden wirklich gerecht.

Wer dies nicht tut und lediglich auf Basis einer faktenorientierten Analyse zum Verkauf drängt, riskiert dagegen erhebliche Missverständnisse. In solchen Fällen besteht beispielsweise die Gefahr, dass Berater am Ende einer langwierigen Suche einen Käufer präsentieren, mit dem der Kunde nicht einverstanden ist.

So erleben wir immer wieder, dass sich Unternehmer nach ausgiebigen Gesprächen über ihre Motivation zwar prinzipiell für die Einleitung des Verkaufsprozesses entscheiden, dies aber an bestimmte Bedingungen wie die Auswahl eines strategischen Investors knüpfen. Denn gerade für Familienunternehmer ist es häufig entscheidend, dass die Arbeitsplätze erhalten bleiben und dass weiterhin gute Entwicklungsmöglichkeiten bestehen. Solche Fälle zeigen: Die profundesten Fachkenntnisse bringen wenig, wenn Berater die persönlich-psychologische Sphäre unterschätzen oder schlicht kein Einfühlungsvermögen besitzen.

Markus Loy ist Geschäftsführer der auf die M&A-Beratung mittelständischer Unternehmen spezialisierten VR Unternehmerberatung , ein Gemeinschaftsunternehmen der DZ BANK AG und der WGZ BANK AG.

Studie: Mittelstand verbessert trotz Finanzkrise sein Verhältnis zur Hausbank

Studie der Wolff & Häcker Finanzconsulting AG und Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung GmbH befasst sich mit Mittelstandsfinanzierung

(September 2012) Die Unternehmensberatungen Wolff & Häcker Finanzconsulting AG (whf) und Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung GmbH untersuchten in einer gemeinsamen Studie das Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen. Dafür wurden im Sommer 2012 über 1.800 Geschäftsführer und Vorstände mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg befragt.
Viele mittelständische Unternehmen sehen die Euro-Krise zwar als schwerwiegendes Problem an, möchten ihre Finanzierungsstrategien aber nicht grundsätzlich revidieren. Zwar könnten sich die Anforderungen für die Finanzierung mittelständischer Unternehmen aufgrund der beschlossenen Reformen im Zuge der Basel III-Richtlinien in Zukunft deutlich schwieriger gestalten, dennoch geben 66% der befragten Unternehmer das Bankdarlehen als von ihnen präferiertes Finanzierungsinstrument an. Gesellschafterdarlehen (58%) oder Leasing/Factoring-Finanzierungen (53%) werden als weitere Alternativen genannt. Ohnehin haben die meisten Befragten ein vertrauensvolles Verhältnis zu ihrer Hausbank – laut Angaben der Geschäftsführer hat sich dies in der Finanzkrise tendenziell sogar verbessert.
Grundsätzlich hatten die meisten mittelständisch geprägten Unternehmen in Baden-Württemberg (73%) in den letzten beiden Jahren keine Probleme bei der Kapitalbeschaffung und möchten bei bewährten Finanzierungsmöglichkeiten bleiben. Daher lehnen die meisten der befragten Unternehmen externe Eigenkapitalgeber zur Finanzierung ab. Sie befürworten stattdessen das Instrument der Innenfinanzierung, also die Einbeziehung vergangener Gewinne im Unternehmen. „Es ist erstaunlich, dass eine Aufnahme externer Eigenkapitalgeber von vielen mittelständischen Unternehmen nicht in Erwägung gezogen wird“, so Prof. Dr. Hendrik Wolff, Vorstand von whf, bei der Vorstellung der Studie am 24. Oktober in Stuttgart. Die Gründe hierfür liegen in den oftmals geringen Kenntnissen von möglichen Finanzierungsalternativen. So gaben 60% der befragten Unternehmer an, sich bei Genussscheinen nicht ausreichend informiert zu fühlen. Auch die Möglichkeit, eine Unternehmensanleihe zu begeben, ist vielen der Befragten nicht bekannt. 53 % der Unternehmer fühlen sich beim Thema Anleihe schlecht informiert und nur etwa jeder Sechste (16%) könnte sich die Begebung einer Mittelstandsanleihe vorstellen.

„Externe Kapitalgeber genießen in den Augen des Mittelstands weiterhin kein großes Ansehen. Unsere Studie zeigt deutlich, dass mit einem Engagement von strategischen Investoren oder Business Angels oftmals der Verlust von Stimmrechten oder hohe Renditeforderungen in Verbindung gebracht werden. Auch die Möglichkeit, Stakeholder in die Finanzierung des eigenen Unternehmens miteinzubeziehen wird von der großen Mehrheit der Studienteilnehmer (90%) abgelehnt. Die Chancen einer solchen Zusammenarbeit werden weitestgehend ignoriert“, resümiert Michael Euchner,Geschäftsführer der Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung. „Insofern besteht hierzwischen Mittelstand und Kapitalmarkt ein großes Kommunikationsproblem. Die Unternehmen informieren sich zu wenig über alternative Finanzierungskonzepte und der Kapitalmarkt geht bisher nicht ausreichend auf den Mittelstand zu“, so Euchner weiter. In einem weiteren Teil der Studie wurden die beteiligten Unternehmen gefragt, was sie von der Möglichkeit halten, Mitarbeiter am Kapital des Unternehmens zu beteiligen – gerade in Zeiten des demografischen Wandels eine wichtige Möglichkeit der Mitarbeitergewinnung und –bindung.
Immerhin 16 % der Befragten haben bereits Modelle der Mitarbeiterbeteiligung, weitere 10 % planen deren Einführung. Hauptgrund hierfür sind die bessere Identifikation mit dem Unternehmen (70 %) sowie die erhöhte Mitarbeiterbindung (53 %). „Auch wenn sich viele der realisierten Programme auf die Führungskräfte konzentrieren, ist doch eine Offenheit in Teilen des Mittelstands zu erkennen, Mitarbeiter am Unternehmen zu beteiligen“, so whf-Vorstand Dr. Mirko Häcker.

Die komplette Studie können Sie hier anfordern:
Ansprechpartner: Wolff Michael Euchner – Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung GmbH, Tel. 0711/2049 – 1268, Michael.Euchner@ebnerstolz.de

Heisse Kursawe Eversheds: M&A-Prozesse auf dem Prüfstand

Mangel an ganzheitlichem Denken größte Hürde für erfolgreiche Deals | Studie der globalen Wirtschaftskanzlei Eversheds dokumentiert Schwächen im Transaktionsablauf

(Oktober 2012) Global tätige Unternehmen schöpfen das Potential grenzüberschreitender Fusionen und Übernahmen als Mittel der Wachstumsförderung nicht vollständig aus. Deals scheitern vielmehr vor allem an Schwachstellen im Transaktionsprozess. So lautet der Befund der Studie 'The M&A Blueprint – From Inception to Integration', herausgegeben von der globalen Wirtschaftskanzlei Eversheds. Für die Studie wurden mehr als 400 Corporate Counsel multinationaler Unternehmen befragt, die in den vergangenen drei Jahren grenzüberschreitende M&A-Transaktionen durchgeführt haben.

Den häufigsten Grund für das Scheitern eines Deals sieht fast jeder zweite Corporate Counsel (43%) in vermeidbaren Fehlern bei der Due Diligence bzw. in der Planungsphase: Die Integration nach Abschluss der Transaktion wird hier häufig nicht ausreichend berücksichtigt. 70% der Befragten sind der Ansicht, der Prozess würde insgesamt wesentlich erleichtert, wenn Due Diligence und Planung mit der Integrationsphase enger verknüpft würden.

Als Schlüssel zu einem erfolgreichen Transaktionsablauf wird ein Kernteam gesehen, das den Deal von der Anfangs- bis zur Integrationsphase begleitet. Hier ist jeder Dritte der befragten Unternehmensjuristen der Ansicht, die Rechtsabteilung werde zu spät in den Prozess einbezogen und sieht darin negative Folgen für ein erfolgreiches Integrationsmanagement nach Abschluss der Transaktion. Gleichzeitig gibt mehr als die Hälfte der befragten Corporate Counsel (59%) an, potentielle Risiken früh genug erkannt zu haben, um das Management vor einer Fortführung der Transaktion zu warnen.

'Das derzeitige Wirtschaftsklima hat den erfolgreichen Abschluss von Deals erheblich erschwert, und die Studienergebnisse zeigen klar, dass das Risikobewusstsein gestiegen ist', erklärt Dr. Matthias Heisse, Managing Partner von Heisse Kursawe Eversheds, den deutschen Büros von Eversheds. 'Gleichwohl stehen Vorstände unter dem Druck, Wachstum zu sichern, und dabei sind M&A-Transaktionen nun einmal ein unerlässliches Instrument zur Erschließung neuer Märkte bzw. zur Verstärkung der globalen Präsenz.'

'Mehr als dreiviertel der von uns begleiteten M&A-Transaktionen sind grenzüberschreitend', ergänzt Christof Lamberts, Head of International M&A von Heisse Kursawe Eversheds in München. 'Unser Projektmanagement beginnt in der frühestmöglichen Phase der Transaktion und legt schon in der Due Diligence ein deutliches Augenmerk auf die Post-Merger-Integration. Die Beratung endet bei uns nicht mit dem Closing, sondern erst nach erfolgreicher Integration. So ziehen unsere Mandanten den größtmöglichen Nutzen aus der Transaktion.'

Als wesentliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Transaktion ergeben sich aus der Studie:

- Ein konstant besetztes Kernteam, das die Transaktion von der Bewertung und Planung über die Verhandlungen und Vertragsgestaltung bis zur Integration begleitet und damit die notwendige Kontinuität für eine erfolgreiche Fusion oder Übernahme sicherstellt.
- Eine umfängliche und präzise Due-Diligence-Prüfung, die insbesondere auch dazu beiträgt, Risikomanagement und Compliance des Zielunternehmens sowie seine Lieferanten- bzw. Kundenprozesse zu verstehen.
- Das Bemühen um ein weitgehendes Verständnis der Infrastruktur und Kultur des Zielunternehmens, insbesondere bei Cross-Border-Deals.

Die Studie 'The M&A Blueprint – From Inception to Integration' kann per E-Mail angefordert werden bei daniela.haessler@eversheds.de.

Adveq entlarvt das Märchen von der Heuschrecke: Private Equity nützt Europa und Venture Capital erneuert die globale Wirtschaft

(Oktober 2012) Adveq, einer der führenden Private Equity Investmentmanager mit Niederlassungen in Zürich, Frankfurt, New York, Peking, Shanghai und Hongkong präsentiert heute anlässlich der jährlichen Pressekonferenz in Frankfurt am Main zwei Analysen zur Wirkung von Private Equity auf die Wirtschaft. In der einen zeigt das Unternehmen, wie Private Equity der Europäischen Wirtschaft dreifach nützt: auf der Makroebene, auf Ebene der Private-Equity-Portfolio-Unternehmen und auf Ebene der Investoren. In der anderen demonstriert Adveq, welche enorme Bedeutung Private Equity global bei der Erneuerung der Wirtschaft und der Schaffung von Innovation mittels Venture Capital Investitionen zukommt.

Der Nutzen von Private Equity für die Europäische Wirtschaft
Private Equity adressiert Ineffizienzen, die in der europäischen Wirtschaft bestehen, beispielsweise wegen regionaler, horizontaler oder vertikaler Fragmentierung, und hilft, diese zu überwinden. Die Assetklasse fokussiert sich auf Wertschöpfung durch reales Wachstum. Dort wo Unternehmer mit Nachfolgeproblemen konfrontiert sind, können sie sich Private Equity Managern zuwenden, um die Zukunft ihres Geschäfts zu sichern. Angesichts des anstehenden Generationenwechsels in vielen europäischen Familienunternehmen kommt Private Equity diesbezüglich eine besonders wichtige Rolle zu. Eine Umfrage unter Adveqs eigenen Portfolio Managern zeigt zudem, dass Private Equity auch deutlich positive Auswirkungen auf die Beschäftigung hat. Diese Feststellung wurde für die meisten Private Equity Segmente über die letzten zehn Jahre gemacht und sogar auf dem Höhepunkt der Finanzkrise bestätigt. Ferner ist Private Equity ein idealer Katalysator, um eine Kultur der Nachhaltigkeit in Unternehmen zu implementieren und Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen als Teil einer effektiven Investitionsstrategie zu fördern.

Private Equity Fondsmanager ermöglichen es ihren Portfoliounternehmen, sich strukturell und operationell zu verbessern und so noch wettbewerbsfähiger zu werden. Während es für KMU besonders im gegenwärtigen Umfeld oft schwierig ist, von Banken Fremdkapital zu erhalten, kann Private Equity hier mit Eigenkapital einspringen und die Finanzierungslücke schliessen. Hochkarätige Führungskräfte werden im Private Equity Modell auch für kleine und mittlere Unternehmen verfügbar, indem sie und andere Mitarbeiter finanziell am langfristigen Erfolg des Unternehmens partizipieren können. Die Private Equity Industrie hilft somit Unternehmen, ein überdurchschnittliches Wachstum zu erzielen, ohne dabei Fremdkapital-Leverage als Haupttreiber einzusetzen.

Private Equity ist als Anlageklasse weniger liquide als Börsenbeteiligungen, gleicht dies aber mit einer (historisch verdienten) Illiquiditätsprämie aus und liefert so Investoren, wie z.B. Pensionskassen und Versicherungsunternehmen, eine Überrendite. Private Equity ist weniger volatil als die Aktienmärkte und die längerfristigen Anlagehorizonte entsprechen oft besser den langfristigen Verbindlichkeiten vieler institutioneller Investoren.

Dr. Rainer Ender, Managing Director bei Adveq, sagte: „Wir haben alle immer wieder negative Assoziationen zum Thema Private Equity gehört. Sie stimmen nicht mit der Realität überein, wie wir als Spezialisten sie in der Private Equity Landschaft Europas beobachten. In einer Zeit, wo sich die europäische Wirtschaft grossen Herausforderungen gegenübergestellt sieht, ist es wichtig, die vielen positiven Effekte, die Private Equity auf die europäische Wirtschaft hat, näher zu beleuchten."

Wie Venture Capital die globale Wirtschaft erneuert
Die globale Unternehmenslandschaft erneuert sich schneller als jemals zuvor. Ausserhalb des Banken- und Ölsektors sind über ein Drittel der 100 nach Marktkapitalisierung weltweit grössten Unternehmen weniger als 40 Jahre alt. Neu gegründete Unternehmen schliessen dank Venture Capital Investitionen immer schneller zu diesen führenden Firmen auf. Während Unternehmen wie General Electric oder Pfizer noch weit mehr als 100 Jahre benötigten, um eine (inflationsbereinigte) Marktkapitalisierung von USD 200 Milliarden zu erreichen, so haben Google, Apple und Microsoft dies in nur wenigen Jahrzehnten geschafft.

Die Finanzierung und Förderung neuer Unternehmen ist zu einer globalen Industrie geworden. Weltweit sind aktuell rund 240 institutionelle Venture Capital Fonds aktiv, die zusammen schätzungsweise EUR 15 bis 20 Milliarden jährlich in neue Unternehmen investieren. Die USA, China und Europa sind die Treiber der Erneuerung der globalen Unternehmenslandschaft, wobei den USA weiterhin eine klare Führungsposition zukommt. Jährlich werden weltweit rund 1‘500 neue, Unternehmen gegründet, die eine institutionelle Venture-Finanzierung erhalten. Adveq schätzt, dass von diesen jährlich rund 100 zu bedeutenden innovativen Unternehmen heranwachsen und zum Zeitpunkt der Veräusserung aus dem Portfolio des Fondsmanagers einen Unternehmenswert von jeweils über USD 500 Millionen aufweisen.

Adveq erwartet, dass sich die Erneuerung der globalen Wirtschaft durch venturefinanzierte Neugründungen in Zukunft noch beschleunigen wird. So dürften sich innerhalb der nächsten 20 Jahre die jährlichen Neugründungen, die durch institutionelles Venture Capital finanziert werden, von derzeit 1’500 auf 3’000 Unternehmen verdoppeln. Parallel hierzu dürfte auch die Anzahl sehr erfolgreicher und prominenter venturefinanzierter Unternehmen weiter ansteigen wird. Während bereits heute ein Viertel der gemäss Börsenwert 20 grössten US Unternehmen (ohne Banken und Ölunternehmen) venturefinanziert waren (Apple, Google, Microsoft, Oracle, Amazon), so wird dieser Anteil voraussichtlich weiter steigen.

Dr. Nils Rode, Managing Director bei Adveq, fügt an: „Es herrscht ein globaler Wettbewerb um die Schaffung neuer Unternehmen, welche die Motoren der Wirtschaft von morgen sind. In dieser Beziehung haben die USA derzeit ganz klar die Nase vorne. Länder, denen es nicht gelingt, Venture Capital als Element der wirtschaftlichen Erneuerung fest zu etablieren, riskieren, dauerhaft den Anschluss zu verpassen.“

www.adveq.com

Benchmark-Studie M&A-Kommunikation 2012 – Kommunikation bei Fusionen und Übernahmen: Anspruch und Wirklichkeit klaffen vielfach noch weit auseinander

Arbeitskreis „M&A-Kommunikation" befragt Unternehmen, Investoren und Berater aus Deutschland zur Rolle der Kommunikation bei M&A / Benchmark-Studie sieht erheblichen Nachholbedarf bei der Berücksichtigung von Kommunikationsaspekten

(November 2012) Die deutsche M&A-Branche erkennt in der richtigen Kommunikation einen wesentlichen Erfolgstreiber bei Fusionen und Übernahmen. Gleichzeitig kritisiert sie, dass dem Thema in der Praxis eine unzureichende Bedeutung beigemessen wird. Das ist das wesentliche Ergebnis der „Benchmark-Studie M&A-Kommunikation 2012", die der Bundesverband Mergers & Acquisitions (BM&A) am Rande des 10. Deutschen Corporate M&A-Kongresses in München vorgestellt hat. Der Arbeitskreis M&A-Kommunikation hatte in einer Umfrage unter Konzernverantwortlichen, mittelständischen Unternehmern, Lehrbeauftragten, Beratern, Investoren, Anwälten und PR-Experten ermittelt, dass 93% der Befragten der Kommunikation eine sehr hohe oder hohe Bedeutung für den Erfolg von M&A-Transaktionen einräumen und damit das gestiegene Informationsbedürfnis der Stakeholder ernst nehmen. Gleichzeitig kritisieren die Befragten den Ist-Zustand: Knapp zwei Drittel sind der Ansicht, dass der Kommunikation von M&A-Prozessen keine ausreichende Bedeutung zugebilligt wird.

Handlungsbedarf erkennen die Umfrageteilnehmer insbesondere in strategischer Hinsicht: Beinahe zwei Drittel der Umfrageteilnehmer bemängeln das Fehlen einer expliziten Kommunikationsstrategie. 59% meinen, dass die Kommunikationsinhalte und -kanäle besser auf die spezifischen Informationsbedürfnisse der verschiedenen Stakeholder (Mitarbeiter, Kunden, Kapitalgeber etc.) abgestimmt werden sollten.

M&A-Professionals sprechen sich für eine möglichst frühzeitige Einbindung der Kommunikationsverantwortlichen aus

Voraussetzung für ein strategisches Vorgehen ist eine möglichst frühzeitige Einbindung der Kommunikationsverantwortlichen in den Transaktionsprozess – und genau das fordern die befragten M&A-Professionals konsequenterweise auch. Ein Viertel der Umfrageteilnehmer (24%) postuliert, die Experten bereits bei Unterzeichnung der Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) in die Planungen einzubinden. Ein weiteres Fünftel (19%) empfiehlt, die Kommunikationsverantwortlichen nach Abschluss der Due Diligence „ins Boot zu holen", ein Viertel (25%) bei Unterzeichnung der Absichtserklärung (LOI). Nur ein Fünftel (19%) der Befragten hält es für ausreichend, diesen Schritt nach Vertragsunterzeichnung (Signing) zu vollziehen.

Kommunikation gut vorbereitet

Trotz mancher Versäumnisse bereiten die meisten M&A-Akteure ihre Kommunikationsmaßnahmen in der Regel gut vor. Drei von vier Befragten arbeiten beispielsweise einen Fragen-/ Antwortenkatalog aus, 61% erstellen einen detaillierten Kommunikationsplan und drei von fünf Umfrageteilnehmern (58%) führen eine sog. „Stakeholderanalyse" durch, um die spezifischen Informationsbedürfnisse der unterschiedlichen Zielgruppen im Vorfeld einer Transaktion zu identifizieren – Voraussetzung für die Entwicklung zielgruppengerechter Kommunikationsmaßnahmen. Zudem sind die richtigen Abteilungen in den Kommunikationsprozess integriert: 83% der Befragten gaben an, dass die Abteilung M&A/Strategie/Unternehmensentwicklung in die Kommunikation eingebunden ist.

Projektteams koordinieren Kommunikationsaktivitäten

60% der Umfrageteilnehmer entsenden überdies Mitarbeiter aus den beteiligten Abteilungen in ein gemeinsames Projektteam, um die Kommunikationsmaßnahmen zu koordinieren. Diese Art der Organisation ist mit weitem Abstand die beliebteste. Lediglich 12% setzen auf eine einheitliche Leitung, der die beteiligten Abteilungen unterstellt sind. 14% installieren einen projektunabhängigen Kommunikationsausschuss.

Externe Expertise ist gefragt
Fast die Hälfte der Umfrageteilnehmer zieht bei der Planung und/oder Umsetzung flankierender Kommunikationsmaßnahmen im M&A-Prozess externe Experten hinzu. Nur ein Drittel verzichtet auf diesen Schritt. Akteure, die auf externe Unterstützung verzichten, begründen dies in erster Linie damit, dass sie zusätzliche Komplexität in der Projektorganisation vermeiden wollen (47%). 21% der Befragten führen als Grund für den Verzicht auf externe Expertise die Furcht vor Vertraulichkeitslücken an. Kosten- und Zeitgründe spielen bei der Entscheidung nur für ein Viertel der befragten M&A-Professionals eine Rolle (26%).

Vertrauen fördern, Verunsicherung verhindern
Mit ihrem kommunikativen Engagement wollen die M&A-Verantwortlichen in erster Linie Vertrauen bei den Stakeholdern schaffen und ein positives Unternehmensimage fördern: 78% verfolgen diese Ziele. Die Kommunikationsarbeit soll zudem einen konkreten wirtschaftlichen Nutzen nach sich ziehen: Drei Viertel der Befragten streben es an, Produktivitätseinbußen als Folge einer Verunsicherung der Mitarbeiter zu vermeiden. Drei Fünftel der Befragten (61%) wollen eine Abwanderung von Schlüssel-Know-how-Trägern verhindern. Daneben favorisiert die Mehrheit der Branche einen transparenten Umgang mit der Presse: 59% wollen mit ihren Kommunikationsmaßnahmen die faire und faktenorientierte Berichterstattung der Medien über Ziele, Hintergründe und Details der M&A-Transaktion unterstützen. 31% erhoffen sich, dass die M&A-Kommunikation den Aktienkurs des eigenen Unternehmens positiv beeinflusst.

M&A-Kommunikation ist Kundenkommunikation
Mit den Kommunikationsmaßnahmen wollen die M&A-Akteure vor allem bei einer Fraktion punkten: den Schlüsselkunden. Vier Fünftel der Befragten (78%) bezeichnen diese unter Kommunikationsgesichtspunkten als wichtigste Zielgruppe. Den zweiten Platz teilen sich mit deutlichem Abstand die Arbeitnehmervertreter und das mittlere Management (jeweils 56%).

Die wichtigsten Kommunikationsinhalte: Ursache und Wirkung
Im Mittelpunkt der Unternehmensbotschaften sollten nach Ansicht von 95% der Umfrageteilnehmer die Logik der Transaktion bzw. die strategischen Beweggründe der Fusion oder Übernahme (z.B. Markteintritt, Ausgliederung von Randaktivitäten, Synergie-Potenziale etc.) stehen. 85% halten auch die Auswirkungen auf die betroffenen Mitarbeiter und Standorte für besonders wichtige Kommunikationsinhalte.

Der Erfolg der Kommunikation wird gemessen – aber nicht von allen
41% der Befragten messen schließlich den Erfolg ihrer M&A-Kommunikation anhand von „Pulse Checks“ zur Mitarbeiterzufriedenheit. Knapp ein Drittel gibt Medienresonanzanalysen in Auftrag. Andererseits gibt immerhin gut ein Fünftel der Befragten (22%) an, überhaupt keine dezidierte Erfolgsmessung durchzuführen.

An der standardisierten Online-Befragung durch die ***strategische Kommunikationsberatung MärzheuserGutzy*** aus München beteiligten sich im Untersuchungszeitraum vom 8. Oktober bis 2. November Führungskräfte von insgesamt 59 Institutionen aus der M&A-Branche. Zu den Ergebnissen erklärt Jochen Gutzy, Geschäftsführender Gesellschafter der Münchener Kommunikationsberatung MärzheuserGutzy, der gemeinsam mit Jörg Overbeck, Leiter Marketing und Kommunikation der Sozietät OPPENHOFF & PARTNER, den Arbeitskreis M&A Kommunikation im BM&A leitet: „Aus zahlreichen Gesprächen mit relevanten Akteuren aus der Branche und unserer eigenen Beratungspraxis wissen wir, dass der Kommunikation eine Schlüsselrolle für die Performance von M&A zukommt. Das belegt auch die Studie. Die Ergebnisse zeigen, dass das Thema Kommunikation zwar in den Köpfen der M&A-Akteure angekommen ist, gleichzeitig bleibt aber noch viel zu tun.“ Konzerne und größere Unternehmen würden die Kommunikation von M&A-Prozessen meist sehr professionell betreiben. „Allerdings besteht in der interdisziplinären Zusammenarbeit der verschiedenen Abteilungen Verbesserungspotenzial. Auch die Studie hat deutlich gezeigt, dass PR-Verantwortliche oftmals zu spät in strategische Überlegungen einbezogen werden.“

Die Studie kann auf der Homepage des Bundesverbandes M&A heruntergeladen werden: www.bm-a.de

Der Venture Capital-Markt 2012

Venture Capital-Investments: Statistik 2012

Im Jahr 2012 konnte der Brancheninformationsdienst MAJUNKE Consulting insgesamt 267 Venture Capital-Finanzierungen mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von über 888 Mio. Euro recherchieren. Das bedeutet ein durchschnittliches Beteiligungsvolumen von 3,43 Mio. Euro je Investment*. Im Gegensatz zu 2011 (283 Deals mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von 940 Mio. Euro) bedeutet dies eine Abnahme gegenüber dem Vorjahr hinsichtlich dem Gesamtfinanzierungsvolumen von ca. 4 %.
Ausführliche Informationen zu den Investments (Investoren, Finanzierungssumme, Kontaktdaten, Berater) erhalten Sie im ‚Venture Capital-Yearbook 2012/2013 – www.majunke.com.

Branchenverteilung VC-Investments Deutschland (Zeitraum: 01.01. - 01.12.2012)

Branche	Finanzierungshöhe	%-ualer Anteil am Gesamtvolumen	Anzahl Deals
Internet	332.258.585 €	37,41	119
Pharma/Life Sciences	238.730.000 €	26,88	28
Mobile Services	81.774.850 €	9,21	32
Software & IT	70.694.870 €	7,96	30
Cleantech	60.650.000 €	6,83	11
High-Tech	31.530.000 €	3,55	13
Sonstiges	23.950.000 €	2,69	11
Medizintechnik	16.610.000 €	1,87	9
Dienstleistungen	16.020.000 €	1,80	7
Medien/Verlagswesen	15.980.000 €	1,79	7
Gesamtergebnis	**888.198.305 €**	**100,00**	**267**

© MAJUNKE Consulting – Quelle: eigene Datenbank

* Unter den insgesamt 267 erfassten Deals gab es 198 Deals, über deren Finanzierungshöhe durch die Beteiligten Stillschweigen vereinbart wurde. Als langjährigen Erfahrungswert setzte MAJUNKE Consulting eine durchschnittliche Finanzierungssumme von 2,17 Mio. Euro je Investment fest.

„Big 12 – Die 12 größten Venture Capital-Investments 2012 in deutsche Unternehmen“

Unternehmen	*Investoren*	*Branche*	*Betrag in €*
CureVac GmbH	dievini Hopp BioTech holding	Life Sciences	80 Mio. €
BRAIN AG	MP Beteiligungs-GmbH (Family Office PUTSCH), MIG Fonds	Life Sciences	60 Mio. €
Westwing Home & Living GmbH	Summit Partners, Access Industries, Holtzbrinck Ventures, Investment AB Kinnevik, Rocket Internet	Internet	40 Mio. €
Younicos AG	aeris CAPITAL	Cleantech	20 Mio. €
Affimed Therapeutics AG	Novo Nordisk A/S, BioMedinvest AG, OrbiMed Advisors LLC, Life Sciences Partners, aeris Capital	Life Sciences	15,5 Mio. €
Probiodrug AG	BB Biotech, Edmond de Rothschild Investment Partners, LSP Life Science Partners, Biogen Idec New Ventures, TVM Capital GmbH, HBM Bioventures, IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH/GOODVENT, CFH GmbH	Life Sciences	15 Mio. €
yd. yourdelivery GmbH	Macquarie Capital Group, DuMont Venture	Internet	15 Mio. €
mysportgroup/Privatesportsale GmbH	Nauta Capital, Cipio Partners XAnge Private Equity, IBB Beteiligungs-gesellschaft, Grazia Equity	Internet	13,5 Mio. €
Brille24 GmbH	TIME Equity Partners	Internet	12 Mio. €
Intelligent Apps GmbH	car2go, Cinco Capital GmbH, T-Venture, KfW Bankengruppe	Mobile Services	10 Mio. €
abakus solar AG	Crédit Agricole Private Equity	Cleantech	10 Mio. €
GOVECS GmbH	Gimv, KfW Bankengruppe, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, V+ GmbH & Co. Fonds 1 KG	Cleantech	10 Mio. €

Kapitel 2: Marktteilnehmer

Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds

BNP PARIBAS
SECURITIES SERVICES

Branche:	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds
Gründungsjahr:	1995
Geschäftsvolumen:	In Deutschland €165 Mrd. Assets under Depotbank (AuD), weltweit €5.029 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €938 Mrd. Assets under Administration (AuA), davon €24,2 Mrd. AuA in 345 Private Equity Fonds in Luxemburg, Kanalinseln, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien

Unternehmensprofil:
BNP Paribas Securities Services, hundertprozentige Tochtergesellschaft der BNP Paribas S.A. und Teil der BNP Paribas Gruppe, ist als Global Custodian und Verwahrstelle tätig. Mit €5.029 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €938 Milliarden Vermögen unter Verwaltung (AuA) und 7.044 verwalteten Fonds ist BNP Paribas Securities Services der führende Anbieter für Wertpapier- und Fondsadministrationsdienstleistungen in der Eurozone.

BNP Paribas Securities Services beschäftigt 7.700 Mitarbeiter weltweit und bietet Käufer- und Verkäuferseite gleichermaßen in allen Anlageklassen Dienstleistungen rund um Vermögensaufbau und -verwaltung an. Die Bank ist in 34 Ländern mit Niederlassungen vor Ort und deckt durch ihr Netzwerk global 100 Märkte ab. Durch eigene Lagerstellen in bisher 25 Märkten bietet BNP Paribas Securities Services ihren Kunden größtmögliche Sicherheit.

In Deutschland ist BNP Paribas Securities Services seit 1995 in Frankfurt am Main aktiv. Über 270 Mitarbeiter arbeiten lokal für das Wohl ihrer Kunden. BNP Paribas Securities Services ist laut der BVI Depotbank-Statistik (Juni 2012) mit €165 Milliarden Assets under Depotbank (AuD) Marktführer in Deutschland.

Services:
BNP Paribas Securities Services kann auf umfangreiche Erfahrungen im Bereich Private Equity und Venture Capital, u.a. durch ihre Niederlassungen in Luxemburg und den Kanalinseln, zurückgreifen. Als marktführende Verwahrstelle in Deutschland ist die Bank bestens aufgestellt, um ab Juli 2013 deutsche Private Equity Gesellschaften bei der Umsetzung der Anforderungen des KAGB als Verwahrstelle zu unterstützen.

BNP Paribas Securities Services S.C.A.
Zweigniederlassung Frankfurt am Main
Europa-Allee 12, 60327 Frankfurt
Tel: +49 (0)69 1520 5599, Fax: +49 (0)69 1520 50
Internet: http://www.securities.bnpparibas.com
E-Mail: info.bp2s.de@bnpparibas.com

Management:
Gerald Noltsch (Sprecher der Geschäftsleitung), Dietmar Roessler (Mitglied der Geschäftsleitung)

Innovative Mittelstandsfinanzierer

Branche: Sale & Lease Back / innovative Mittelstandsfinanzierung / branchenunabhängige Finanzierungsgesellschaft
Gründungsjahr: 2010

Unternehmensprofil:
Die Nord Leasing ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft für mittel-ständische Unternehmen und bietet nach dem Asset Based Finance-Prinzip (objektbe-zogene Finanzierung) alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie Sale & Lease Back an.

Wir verstehen uns als Partner für mittelständische Unternehmen mit Liquiditäts-herausforderungen. In dieser Funktion bieten wir Firmen die Möglichkeit, ihre gebrauchten werthaltigen Maschinen und maschinellen Anlagen zu verkaufen und anschließend zurück zu leasen. Durch diese Finanzierungsform können Unternehmen stille Reserven heben und erhalten frische Liquidität.

Für klassische Kapitalgeber zählt allein die Bonität. Die Nord Leasing bietet eine Finanzierungsmöglichkeit, die weitgehend auf Basis des Marktwerts der gebrauchten Produktionsanlagen und Maschinen beruht, also auf der Werthaltigkeit der Unternehmens-Assets. Ziel ist es, die Gesamtheit des mobilen Anlagevermögens bzw. ganzer Produktions-stätten zu finanzieren. Geschäfte werden i. d. R. ab einem Kaufpreisvolumen (Zeitwert Maschinengutachten) von 400 TEUR bis ca. 5 Mio. EUR abgeschlossen.

Die Geschäftsleitung verfügt über langjährige Erfahrung im Sale & Lease Back-Bereich und in der Mittelstandsfinanzierung. Ferner nutzt die Nord Leasing durch NetBid / Angermann & Lüders die mehr als 60jährige Erfahrung auf den Gebieten Bewertung, Gutachtenerstellung und Vermarktung von Industriegütern sowie die hervorragenden Kenntnisse und Kontakte im Sekundärmarkt für Maschinen und Anlagen.

Erfolgreiche Kooperationen bestehen ferner mit Kreditinstituten, Restrukturierern und Sanierern, Insolvenzverwaltern, Unternehmensberatungen, Leasing- und Factoringgesell-schaften, Private Equity- und Venture Capital-Gesellschaften, Kanzleien von Wirtschafts-prüfern und Steuerberatern, Rechtsanwaltskanzleien, Kreditversicherern und Auskunfteien.

Nord Leasing GmbH
ABC-Straße 35
20354 Hamburg

Tel: +49 40 33 44 155 111
Fax: +49 33 44 155 166

E-Mail: info@nordleasing.com
Internet: www.nordleasing.com

Geschäftsführer: Thomas Vinnen

Private Equity-Investoren

ActiveEquity

Unternehmensprofil:
Die Active Equity Management GmbH wurde von erfahrenen Unternehmern gegründet, die in mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum investieren. Wir verfügen vor allem über operatives Know-how, das zur Weiterentwicklung der Beteiligungen eingebracht wird. Sofern erforderlich sind wir Vollzeit vor Ort tätig, um die nachhaltige Entwicklung der Unternehmen zu gewährleisten. Wir erwerben ausschließlich Mehrheitsbeteiligungen, z. B. in Nachfolgesituationen, und führen das Werk des Unternehmers erfolgreich weiter.

Dabei bieten wir (1) aktive operative Unterstützung des betreuten Unternehmens, (2) mehrheitliche Beteiligung ohne zeitliche Begrenzung, (3) Management plus Kapital zur Fortführung und Weiterentwicklung des Unternehmens, (4) konstante Unterstützung des Führungsteams mit kurzen und effizienten Berichts- und Entscheidungsprozessen, (5) Kapitalbeteiligung des vorhandenen Managements (soweit gewünscht).

Gründung:	1999
Volumen der Fonds:	Evergreen von Privatinvestoren
Transaktionsvolumen:	flexibel, keine Vorgabe
Umsatzgröße (Target):	15 – 60 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Nachfolgesituationen in etablierten Unternehmen, Carve-outs
Branchenschwerpunkte:	Produktions- und Dienstleistungsunternehmen, u. a. in den Bereichen Maschinenbau, Metallverarbeitung, Armaturen, Automobilzulieferer, Elektronik und Elektrik, IT, Sensorik, Medizintechnik, Konsumgüter
geographischer Fokus:	D, A, CH
Investoren:	Ausschließlich private Investoren, Management
Portfolio:	Komponentenhersteller für Gasturbinen, Automobilzulieferer, Möbelproduzent, Hersteller für Transportgeräte
Referenztransaktionen:	auf Anfrage

Active Equity Management GmbH
Platzl 4, D - 80331 München
Tel: +49 (0)89-242920-0, Fax: +49 (0)89-242920-19
Internet: http://www.active-equity.com, E-Mail: sekretariat@active-equity.com

Management:
Dipl. Wi.-Ing. Volker Warzecha, Dipl.-Kfm. Christian Binder, Dr. Michael Krecek

Unternehmensprofil:
Advent International wurde 1984 gegründet und zählt zu den führenden globalen Private Equity-Gesellschaften. Advent International hat bisher 19,4 Mrd. Euro an Private Equity-Kapital eingeworben und mehr als 270 Transaktionen in 35 Ländern erfolgreich abgeschlossen. Weltweit sind über 160 Investment Professionals in 19 Büros beschäftigt – davon 14 in Frankfurt. Die Investitionsstrategie von Advent International zielt auf die operative Weiterentwicklung der erworbenen Unternehmen – z.B. durch internationale Expansion, strategische Neuausrichtung und beschleunigtes Wachstum. Dabei fokussiert sich Advent International seit Jahren auf ausgewählte Branchen (siehe unten). Advent International investiert seit 1984 in Deutschland und wird seit 1991 im deutschsprachigen Raum von Advent International GmbH beraten.

Gründung:	1984: Advent International Corporation, Boston 1991: Advent International GmbH, Frankfurt am Main
Verwaltetes Kapital:	US$ 19,6 Mrd. (31. Dezember 2011)
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 1 Mrd. Eigenkapital pro Transaktion
Unternehmenswert:	Bis zu € 2 Mrd.
Finanzierungsphasen:	Buy-outs und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Unternehmen
Branchenschwerpunkte:	Dienstleistungen & Finanzdienstleistungen; Gesundheitswesen; Industrie; Handel, Konsumgüter & Freizeitindustrie; Technologie, Medien & Telekommunikation
Geographischer Fokus:	Weltweit
Fonds:	GPE VI, ACEE IV, LAPEF IV
Investoren:	Weltweit mehr als 200 institutionelle Investoren (u.a. Pensionsfonds, Versicherungen und Universitätsstiftungen)
Portfolio:	In Deutschland: GFKL Financial Services, H.C. Starck, MEDIAN Kliniken, Oxea, Vinnolit

Advent International GmbH
Westhafenplatz 1, 60327 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69-9552700, Fax: +49 (0)69-95527020
Internet: http://www.adventinternational.de, E-Mail: info@adventinternational.de

Management:
Ralf Huep, Ronald Ayles, Jan Janshen, Ranjan Sen

AHEIM CAPITAL

Unternehmensprofil:
Die von Aheim Capital, Starnberg, beratenen Fonds beteiligen sich im Rahmen von Nachfolgelösungen und Wachstumssituationen an profitablen mittelständischen Firmen mit einem Umsatzvolumen von bis zu Euro 75 Mio. Die Aheim Fonds sind dabei flexibel in Bezug auf eine Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligung; Grundlage ist jedoch bei allen Portfoliounternehmen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und signifikante unternehmerische Beteiligung der Geschäftsführung.

Gründung:	2006
Verwaltetes Kapital:	€ 70 Mio.
Transaktionsvolumen:	Zwischen € 3 und 10 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
Unternehmenswert:	€ 10 bis 75 Mio.
Finanzierungsphasen:	Buy-outs und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Unternehmen
Branchenschwerpunkte:	kein spezifischer Branchenfokus, Schwerpunkte in den Bereichen Umwelt, Globalisierung, Ernährung, Freizeit, Gesundheitswesen Ausschlußbranchen: Automotive, Biotechnologie und Software
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich und Schweiz
Fonds:	Aheim Unternehmer-Fonds I GmbH & Co. KG, Aheim Unternehmer-Fonds Ia GmbH & Co. KG
Investoren:	Institutionelle Investoren, Family Offices, Unternehmerpersönlichkeiten
Portfolio:	Aqua Vital (Wasserspender), Metzgerei Zeiss (Systemgastronomie), Ecronova Polymer (Spezialchemie) und time:matters (Speziallogistik)
Exits:	Remy & Geiser (Pharma-Verpackung)

Aheim Capital GmbH
Schloßbergstraße 1, 82319 Starnberg, Deutschland
Tel: +49 (0)8151-65598-0, Fax: +49 (0)8151-65598-98
Internet: www.aheim.com, E-Mail: info@aheim.com

Management:
Peter Blumenwitz, Frank Henkelmann, Herbert Seggewiß

Unternehmensprofil:

- Mehrheitsbeteiligungen an etablierten Firmen mit stabilen Erträgen > € 3 Mio. Fokus auf die "Old Economy" und nicht auf High-Tech Neugründungen
- Maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Situationen im Mittelstand
- Langjährige Erfahrungen im Mittelstand und mit Management Teams
- Beteiligungssituationen, die für alle Beteiligten vorteilhaft sind, bringen auch uns den größten Erfolg und Nachfolgegeschäft durch Weiterempfehlungen
- Die Geschäftsführer halten sämtliche Anteile an Management GmbH
- Keine Banken oder sonstigen Teilhaber mit möglichen Interessenkonflikten

Gründung:	2000
verwaltetes Kapital:	370 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 15 Mio. € bis Max: 150 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	Bis Max: 250 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Nachfolge, Wachstum, Spin-off
Branchenschwerpunkte:	Keine
geographischer Fokus:	D, A, CH
Fonds:	Arcadia Beteiligungen BT GmbH & Co. KG, Arcadia II Beteiligungen BT GmbH & Co. KG
Investoren:	Investoren sind institutionelle Investoren, Pensionsfonds, Versicherungen etc. im In- und Ausland
Portfolio:	AvJS Personal auf Zeit, Liberty Damenmoden, ComputerKomplett
Referenztransaktionen:	SAV Sonderabfallverbrennung, Profil Verbindungstechnik, Rademacher Geräte-Elektronik

Arcadia Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH
Am Sandtorkai 41, D - 20457 Hamburg
Tel: +49 (0)40-3070970, Fax: +49 (0)40-30709755
Internet: http://www.arcadia.de, E-Mail: info@arcadia.de

Management:
Wolfgang Bensel, Fabiola Stachels, Christoph Tiefenbacher, Dr. Mathias Turwitt

ARGOS

Unternehmensprofil:
ARGOS konzentriert sich auf den Erwerb und das langfristige aktive Management von überdurchschnittlich profitablen (mehr als 10 Prozent EBIT) mittelständischen Unternehmen in Nachfolgesituationen.
Die Partner von ARGOS verfügen über langjährige operative Erfahrung im Mittelstand und engagieren sich nach Bedarf aktiv und vor Ort in den akquirierten Unternehmen. Damit ist ARGOS insbesondere für Nachfolgeregelungen geeignet, bei denen die vorhandene Unternehmensleitung operative Unterstützung benötigt bzw. teilweise oder ganz ausscheidet. Dem Management der erworbenen Unternehmen bietet ARGOS die Möglichkeit einer Beteiligung am Unternehmenserfolg.
ARGOS investiert ausschließlich Eigenkapital seiner Geschäftsführer und ist daher an der Kontinuität, Eigenständigkeit und unternehmerischen Entwicklung der erworbenen Unternehmen interessiert. Entsprechend ist die ARGOS frei von Interessenskonflikten und Zwängen anderer Investoren.

Gründung:	2001
verwaltetes Kapital:	keine Angaben
Transaktionsvolumen:	Min: 10 Mio. € - Max: 75 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	Min: 25 Mio. € - Max: 75 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Buy-Outs etablierter und nachhaltig profitabler Firmen
Branchenschwerpunkte:	Alle Branchen (außer High-Tech und Bio-Tech)
geographischer Fokus:	Hauptsitz im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz)
Fonds:	keine
Investoren:	Direktinvestment der Argos-Partner
Portfolio:	Dietze + Schell Maschinenfabrik, Dietze + Schell Manufacturing Solutions, Trima, Galfa Industriegalvanik, Galfa OT Polska, KONWERT

Argos GmbH
Bavariaring 26, D - 80336 München
Tel: +49 (0)89-543557-0, Fax: +49 (0)89-543557-22
Internet: http://www.argosinvest.com, E-Mail: info@argosinvest.com

Management/Partner:
Florian Arndt, Ulrich Biffar, Frank Herdeg, Dr. Hans Peter Maaßen

BayBG
Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

Unternehmensprofil:
Die BayBG ist eine der größten Beteiligungskapitalgeber für den Mittelstand. Vor genau 40 Jahren gegründet, ist sie aktuell bei rund 500 Unternehmen mit mehr als 320 Mio. Euro engagiert. Mit ihren Beteiligungen und Venture-Capital-Investments ermöglicht die BayBG mittelständischen Unternehmen die Umsetzung von Innovations- und Wachstumsvorhaben, die Regelung eines Gesellschafterwechsels oder der Unternehmensnachfolge, die Optimierung der Kapitalstruktur sowie die Umsetzung von Turn-around-Projekten.

Gründung:	1972 (Vorgängerfonds KBG GmbH)
Verwaltetes Kapital:	320 Mio. Euro zum 30.9.2012
Beteiligungsvolumen:	bis zu 5 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Wachstum, Unternehmehmensnachfolge, Turnaround, Startups (Venture Capital), Existenzgründungen (bis 250 Teuro)
Branchenschwerpunkte:	offen für alle Branchen
Geographischer Fokus:	Bayern, Deutschland
Fonds:	Evergreen
Gesellschafter:	Banken und Kreditinstitute, Kammern und Verbände
Portfolio:	Referenzunternehmen unter www.baybg.de

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
Königinstr. 23, 80539 München
Te.: +49 (0)89 - 12 22 80 100
Internet: www.baybg.de

Geschäftsführer:
Dr. Sonnfried Weber (Sprecher der Geschäftsführung), Peter Pauli

Bridgepoint

Unternehmensprofil:
Seit mehr als 25 Jahren ist Bridgepoint eine paneuropäische Beteiligungsgesellschaft, die sich als Partner von Unternehmern auf die Internationalisierung und Globalsierung marktführender Unternehmen spezialisiert hat. Bridgepoint hat in den letzten zehn Jahren mehr als 55 Transaktionen mit einem Gesamtwert von mehr als € 17 Mrd. sowie eine Vielzahl von Akquisitionen für Portfoliounternehmen abgeschlossen. Das aktuelle Beteiligungsportfolio umfasst derzeit europaweit mehr als 72.000 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Gesamtumsatz von über € 5.6 Mrd.
Bridgepoint unterstützt seine Unternehmen bei der Expansion im In- und Ausland, bei operativen Verbesserungen, dem Erarbeiten von neuen Strategien und bei der Durchführung von Akquisitionen zur Stärkung der regionalen Präsenz und zum Ausbau der Marktposition in den jeweiligen Märkten.

Gründung:	1999
Volumen der Fonds:	12 Mrd. €
Transaktionsvolumen:	200 Mio. – 1 Mrd. € Unternehmenswert
Umsatzgrösse (Target):	ca. 200 Mio. €
Finanzierungsphasen:	MBO,MBI, Wachstumskapital, Mehrheitsbeteiligung
Industriesektoren:	Industrie, Gesundheitswesen, Business Services, Konsumgüter, Medien & Technologie, Finanzdienstleistungen
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	Bridgepoint Europe IV
Portfolio:	u.a. A-Katsastus, ACS, CABB AG, Care UK, Compagnie Stéphanoise de Santé, CTL Logistics, Diaverum, Dorna, Fat Face, Foncia, Groupe Moniteur, Hobby Craft, Infinitas Learning, Infront Sports & Media AG, La Gardenia, Leeds Bradford International Airport, LGC, Limoni, Médipôle Sud Santé, Pret-A-Manger, Rodenstock, SPP Process, TüvTürk, Quilter

Bridgepoint GmbH
Neue Mainzer Straße 28, D - 60311 Frankfurt
Tel: +49 (0)69-2108 770, Fax: +49 (0)69-2108 7777
Internet: www.bridgepoint.eu, E-Mail: uwe.kolb@bridgepoint.eu

Management:
Uwe Kolb

Unternehmensprofil:
Die BWK mit Sitz in Stuttgart gehört zu den ältesten deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Der Schwerpunkt ihrer Investitionstätigkeit liegt in der langfristigen Begleitung mittelständischer Unternehmen im Rahmen von Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen.
Die BWK stellt „echtes" Eigenkapital bereit, d. h. die Partnerunternehmen werden durch die Beteiligung im Falle von Kapitalerhöhungen nicht über einen zusätzlichen Fremdkapital-Hebel belastet, sondern erhalten zusätzlichen Finanzierungsspielraum. Hierbei entwickelt die BWK flexible, auf die spezifische Unternehmenssituation zugeschnittene Beteiligungskonzepte.
Die BWK investiert in Form von Direktbeteiligungs- und/oder Mezzaninekapital. Zahlreiche Referenzen belegen den partnerschaftlichen und langfristigen Investitionsansatz.

Gründung:	1990
Investitionsvolumen:	rd. 450 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	5 bis 50 Mio. Euro Eigenkapitalinvestition
Umsatzgröße (Target):	ab 20 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Later Stage: Wachstumsfinanzierung, Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel (MBI/MBO). Kein Venture Capital und keine Sanierungsfälle
Branchen:	Kein Branchenfokus; Wunschpartner sind ertragsstarke, mittelständische Unternehmen mit einer relevanten Marktposition in ihrem Segment
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich und Schweiz
Gesellschafter:	Landesbank Baden-Württemberg, Wüstenrot & Württembergische, L-Bank, SBG, Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank
Portfolio:	Behr, Bizerba, Heller, LTS Lohmann Therapie-Systeme, R-Biopharm, Vollmer (Auszug)
Referenz-Transaktionen:	Bechtle, Sick, Trumpf, Sunval (Auszug)

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft
Thouretstraße 2, D – 70173 Stuttgart
Tel: +49 (0) 711 - 22 55 76 - 0, Fax: +49 (0) 711 - 22 55 76 - 10
Internet: www.bwku.de, E-Mail: stuttgart@bwku.de

Geschäftsführer:
Dr. Armin Schuler (Sprecher) / Matthias Heining / Dr. Jochen Wolf

CAPCELLENCE
MITTELSTANDSPARTNER

Unternehmensprofil:

CAPCELLENCE ist unabhängig, eigentümer- und partnerschaftlich geführt. Über eine Evergreen-Struktur mit einer Mindestlaufzeit bis 2030 investiert CAPCELLENCE eigenes Kapital aus der Bilanz der Evergreen-Holding. Durch diese Konstruktion besteht weder Fundraising- noch Exitdruck. Beteiligungen können somit längerfristig gehalten werden.

CAPCELLENCE geht Beteiligungen an etablierten mittelständischen Unternehmen aus der DACH-Region ein und strukturiert die Investitionen flexibel und mit einer zukunftssichernden Eigenkapitalausstattung für die Unternehmen. Die Investitionsmittel betragen aktuell ca. 150 Mio. Euro, wovon ca. 100 Mio. Euro noch nicht investiert sind.

CAPCELLENCE versteht sich als unternehmerischer Investor. In enger Zusammenarbeit mit Management, Gesellschaftern und Beirat werden die Beteiligungsunternehmen strategisch deutlich weiterentwickelt und in ihrer operativen Leistungsfähigkeit nachhaltig verbessert. CAPCELLENCE setzt in jeder Phase der Zusammenarbeit auf Fairness, offene Kommunikation und Transparenz.

Gründung:	2009
Verwaltetes Kapital:	150 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	bis zu 30 Mio. Euro Eigenkapital pro Transaktion
Unternehmenswert:	bis zu 60 Mio. Euro, darüber hinaus mit Co-Investoren
Finanzierungsphasen:	Nachfolgeregelungen, Spin-offs und Carve-outs, Gesellschafterwechsel, Buy-outs und Wachstumsfinanzierungen
Beteiligungskriterien:	Umsatz: 20 bis 100 Mio. Euro, EBITDA: >2 Mio. Euro, deutliches USP, etablierte Unternehmen, substantielles Wachstums- und Profitabilitätssteigerungspotential
Branchenschwerpunkte:	keine
Geographischer Fokus:	DACH-Region
Fonds:	CAPCELLENCE Evergreen
Portfolio:	4Wheels Service + Logistik GmbH und weitere
Referenztransaktionen:	QUNDIS-Gruppe und Spheros-Gruppe

CAPCELLENCE Mittelstandspartner GmbH
Caffamacherreihe 7, 20355 Hamburg
Tel: +49 (0)40-307007-00, Fax: +49 (0)40-307007-77
Internet: http://www.capcellence.com, E-Mail: info@capcellence.com

Management:

Geschäftsführender Partner:	Dr. Spyros Chaveles
Partner:	Dr. Matthias Feistel, Sven Goik, Graig Gröbli, Kai Hesselmann, Peter Karnitschnig, Thomas Meißner, Adam Motz

Unternehmensprofil:
EquiVest ist ein Private Equity-Fonds, der gutgehenden deutschsprachigen mittelständischen Unternehmen Eigenkapital im Rahmen von Leveraged- und Management-Buy-outs, Management-Buy-ins und als Wachstumskapital in Form von Mehrheitsbeteiligungen zur Verfügung stellt. EquiVest bietet maßgeschneiderte Lösungen für die Familiennachfolge und die Verselbständigung von Konzernbereichen. Investoren von EquiVest sind Family Offices, Banken, Versicherungen und Dachfonds aus dem deutschsprachigen Raum. Ziel ist eine Wertsteigerung der Beteiligungen durch Optimierung und Entwicklung des Geschäfts. Komplementär und Manager des Fonds ist CBR Management GmbH. Die Eigentümer von CBR haben langjährige Erfahrung und entscheiden selbst.

Gründung:	1999
Volumen der Fonds:	€ 157 Mio. (EquiVest I) und € 200 Mio. (EquiVest II)
Transaktionsvolumen:	min. € 20 Mio.
Umsatzgrösse (Target):	€ 50 – 100 Mio.
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, LBO, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen
Branchenschwerpunkte:	Produzierende Industrie (z.B. Automobilzulieferer, Maschinenbau, Konsumgüter), Dienstleistung (z.B. Logistik), Handel/Großhandel
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	EquiVest I, EquiVest II
Investoren:	keine Angaben
Portfolio:	REGE, Bader, easy sports
Referenztransaktionen:	SAM Electronics GmbH, Flabeg Gruppe, BHS Getriebe GmbH u.a.

CBR Management GmbH
Theatinerstraße 7, D-80333 München
Tel: +49 (0)89-2113 77-7, Fax: +49 (0)89-2113 77-88
Internet: www.cbr-gmbh.de

Management:
Dr. Eberhard Crain, Dr. Wolfgang Behrens-Ramberg

CFH
CFH Beteiligungsgesellschaft mbH

Unternehmensprofil:
Die CFH GmbH (ein Unternehmen der SüdBG-Gruppe) bietet Finanzierungen für den Mittelstand und junge Unternehmen mit Sitz in Sachsen. Dabei können Eigenkapital und Mezzanine kundenspezifisch kombiniert werden. Im Vordergrund steht die individuelle Strukturierung der jeweiligen Finanzierung, um dem Unternehmen eine optimale Lösung bieten zu können.

Gründung:	1995
verwaltetes Kapital:	EUR 280 Mio. unter Management
Transaktionsvolumen:	mindestens EUR 0,75 Mio. Later Stage, mindestens EUR 0,3 Mio. Venture Capital
Umsatzgrösse (Target):	mindestens EUR 5 Mio. Later Stage
Finanzierungsphasen:	Later Stage in der Region Sachsen mit Schwerpunkt auf Nachfolgeregelung, Wachstumsfinanzierung; Seed- und Venture Capital in Sachsen
Branchenschwerpunkte:	Kein Branchenfokus, Schwerpunkt produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen
geographischer Fokus:	Sachsen
Fonds:	Spezialfonds: Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen (www.wachstumsfonds-sachsen.de) - Mittelstandsfinanzierung in Sachsen; Technologiegründerfonds Sachsen (www.tgfs.de) - Seed- und Venture Capital in Sachsen
Investoren:	Hauptinvestor LBBW, dann unterschiedlichste Investoren in verschiedene Fonds, z.B. WMS und TGFS (regionale Fonds) mit Freistaat Sachsen und den Sparkassen Chemnitz, Dresden, Leipzig
Portfolio:	Mittelstand: dmb Metallverarbeitung GmbH & Co. KG, Dr. Foedisch Umweltmesstechnik AG, Hess AG, Synteks Umformtechnik GmbH, Terrot GmbH, WKA Montage GmbH, Zehnder Pumpen GmbH, AC Tech GmbH (exit), CIDEON AG (exit), Montagewerk GmbH Leipzig (exit); Venture Capital: Caterna GmbH, dimensio informatics GmbH, DTF Technology GmbH, Heliatek GmbH, HiperScan GmbH, Lecturio GmbH, LightDesign Solutions GmbH, MSG Lithoglas GmbH, Riboxx GmbH, VivoSens Medical GmbH, Blue Wonder Communications GmbH (exit), eZelleron GmbH (exit), UroTec GmbH (exit)

CFH Beteiligungsgesellschaft mbH
Löhrstraße 16, D-04105 Leipzig, Tel. +49 341 220-38802, Fax +49 341 220-38809
Internet: http://www.cfh.de, E-Mail: cfh@cfh.de

Management/Partner:
Christian Vogel (Geschäftsführer), Jürgen Prockl (Geschäftsführer)
Harald Rehberg (Mittelstandsfinanzierung), Sören Schuster (Frühphasenfinanzierung)

danubEquity
smart money for smart people

Unternehmensprofil:
Danube Equity ist Österreichs größter Corporate Venture Fonds. Wir beteiligen uns an wachstumsstarken Unternehmen und unterstützen sie mit unserem Know-How und dem nötigen Kapital. Danube Equity wurde 2001 von der voestalpine gemeinsam mit drei in Österreich börsenotierten Banken gegründet. Wir verstehen uns als Private-Equity-Gesellschaft mit industriellem Hintergrund.

Der Fokus liegt einerseits bei Nachfolgeregelungen, MBO´s, MBI´s und Akquisitionen von mittelständischen Unternehmen, andererseits führt Danube Equity Expansionsfinanzierungen von Technologieunternehmen im deutschsprachigen Raum sowie in angrenzenden CEE-Ländern durch, die über das Potential verfügen ihren Wert zu vervielfachen. Der Rückzug von Danube Equity erfolgt nach drei bis sechs Jahren, zum Beispiel über einen Börsegang, Trade Sale, Rückkauf durch den Altgesellschafter, Merger oder MBO/MBI.

Gründung:	2001	verwaltetes Kapital:	k. A.
Transaktionsvolumen:	Expansionsfinanzierung: Min: 0,5 Mio. € Industrie & Mittelstand: Min: 4 Mio. €	Max: 4 Mio. € Max: 50 Mio. €	
Umsatzgrösse (Target):	Expansionsfinanzierung: Min: 0,5 Mio. € Industrie & Mittelstand: Min: 10 Mio. €		
Finanzierungsphasen:	Danube Equity finanziert sowohl **Nachfolgeregelungen**, **MBO's**, **MBI's** und **Akquisitionen** von mittelständischen Unternehmen, als auch Unternehmen in Wachstumsphasen, vornehmlich durch **Early Stage**- und **Expansions**-Finanzierungen		
Branchenschwerpunkte:	Cleantech, Werkstoffe, Verarbeitungstechnologien für Werkstoffe, Bahnsysteme, Mechatronik / Automatisierung, Automotive		
geographischer Fokus:	Österreich, Deutschland, Schweiz, angrenzender CEE-Raum		
Fonds:	Evergreen Fonds		
Investoren:	voestalpine, Oberbank, BKS (Bank für Kärnten und Steiermark), BTV (Bank für Voralberg und Tirol)		
Portfolio:	IDENTEC Solutions AG, Mechatronic Systemtechnik GmbH, Solarion AG		

DANUBE EQUITY AG
voestalpine-Straße 1, A- 4020 Linz
Tel: +43 (0) 50304-15-8626, Fax: +43 (0) 50304-55-8626
Internet: http://www.danubequity.com, e-mail: office@danubequity.com

Management:
Vorstand: Dipl.-Ing. Peter Angermayer

parcom
DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

Unternehmensprofil:
Die DPE Deutsche Private Equity GmbH (DPE) ist ein unabhängiger, auf langfristige Expansionsfinanzierung von mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum spezialisierter Investor mit Sitz in München. Mit einem gezeichneten Eigenkapital von €250 Millionen investiert DPE in Unternehmen mit starker Marktposition und überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial. Dabei hat sich DPE auf die Verwirklichung von nachhaltigen Entwicklungsstrategien seiner Portfoliounternehmen spezialisiert.
DPE investiert in Mehrheitsbeteiligungen oder qualifizierte Minderheiten. Bevorzugt werden Unternehmen mit einem Unternehmenswert von € 10 Millionen bis € 250 Millionen. Im Fokus der Investmentstrategie stehen profitable Unternehmen in Sektoren wie Business Services, E-Commerce und internetbasierte Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Energie, Umwelttechnik sowie ausgewählte industrielle Technologien. Klassische Investmentszenarien sind Management-Buy-outs, Management-Buy-ins, die Bereitstellung von Wachstumskapital und Nachfolgesituationen.

Gründung:	2007
Volumen der Fonds:	250 Mio. €
Transaktionsvolumen:	10 - 250 Mio. € Unternehmenswert
Umsatzgrösse (Target):	ab 10 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen, Mehrheitsbeteiligung oder qualifizierte Minderheiten
Industriesektoren:	Business Services, E-Commerce und internetbasierte Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Energie, Umwelttechnik sowie ausgewählte industrielle Technologien
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	Parcom Deutschland I
Portfolio:	Westfalia-Automotive Gruppe, DID Industriedienstleistungen Gruppe, Bäckerei Wilhelm Middelberg GmbH, Availon GmbH, SSB Duradrive GmbH, EAB Firmengruppe, First Sensor AG

DPE Deutsche Private Equity GmbH
Ludwigstraße 7, D - 80539 München
Tel: +49 (0)89-2000 38 0, Fax: +49 (0)89-2000 38 111
Internet: http://www.pdpe.de, E-Mail: info@pdpe.de

Management:
Marc Thiery / Volker Hichert

DR. ENGELHARDT ▲ KAUPP ▲ KIEFER ▲
UNTERNEHMENSBETEILIGUNGEN

Unternehmensprofil:
Dr. Engelhardt, Kaupp, Kiefer Unternehmensbeteiligungen GmbH investiert als unabhängige Private Equity-Gesellschaft in kleine, technologieorientierte Unternehmen mit bewiesenem Geschäftsmodell und sehr guten Wachstumsperspektiven. Mit überschaubarem Eigenkapitaleinsatz und unserer unternehmerischen Erfahrung begleiten wir Unternehmer, ihre Unternehmen von EUR 1,0 - 3,0 Mio. Umsatz p. a. auf eine Größenordnung von EUR 10 - 30 Mio. Umsatz p. a. zu bringen. Wir beteiligen uns hauptsächlich im Rahmen von Wachstumsfinanzierungen, aber auch in Spezialsituationen, beispielsweise bei Ausgründungen aus bestehenden Unternehmen.

Gründung:	2001
Volumen der Fonds:	EUR <25 Mio.
Transaktionsvolumen:	EUR 0,3 Mio. - 0,6 Mio. pro Finanzierungsrunde
Umsatzgrösse (Target):	EUR 1 - 3 Mio. p. a.
Finanzierungsphasen:	Wachstum, Later Stage
Branchenschwerpunkte:	IT, Business Services, Cleantech, innovative Serienprodukte
geographischer Fokus:	Deutschland
Fonds:	k. A.
Investoren:	Management, private Investoren
Portfolio:	actiro GmbH & Co. KG, CTC cartech company GmbH, maihiro GmbH, Sabio GmbH, Solutronic AG, Turtle Entertainment GmbH
Referenz-Transaktionen:	Alex & Gross Communications GmbH (Trade Sale an Tectum Group), Dorten GmbH (Trade Sale an 21TORR Interactive GmbH), Solutronic AG (IPO)

Dr. Engelhardt, Kaupp, Kiefer Unternehmensbeteiligungen GmbH
Marienstr. 39, D - 70178 Stuttgart
Tel: +49 (0)711-518 764 00, Fax: +49 (0)711-518 764 01
Internet: http://www.ekkub.de, E-Mail: info@ekkub.de

Management:
Dr. Tobias Engelhardt / Georg Kiefer / Stefan Mertel

Unternehmensprofil:
Die eCAPITAL ist eine unternehmergeführte Venture Capital Gesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 innovative Unternehmer in zukunftsträchtigen Branchen aktiv begleitet. Der Fokus liegt auf schnell wachsenden Unternehmen in den Segmenten erneuerbare Energien, nachwachsende Rohstoffe, ressourcenschonende Verfahren, Wassertechnologien sowie Verfahrenstechnik / neue Materialien und IT.

eCAPITAL verwaltet derzeit fünf Fonds mit einem Zeichnungskapital von über 120 Mio. Euro und investiert bundesweit in Unternehmen in der Later Stage und Early Stage Phase, ebenso wie in den „kleinen Mittelstand".

Gründung:	1999
Verwaltetes Kapital:	€ 122 Mio.
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 5 Mio.
Finanzierungsphasen:	Later Stage, Early Stage, Expansion, technologischer Mittelstand. Über unsere Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen und Münster sind auch Investitionen in Seed-Unternehmen möglich.
Branchenschwerpunkte:	Erneuerbare Energien, nachwachsende Rohstoffe, ressourcenschonende Verfahren, Wassertechnologien sowie Verfahrenstechnik / neue Materialien und IT.
Geographischer Fokus:	DACH, Europa
Fonds:	eCAPITAL Fonds I, eCAPITAL Technologies Fonds II, eCAPITAL III Cleantech Fonds, Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, Gründerfonds Münsterland
Investoren:	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
Portfolio:	u.a. 4JET GmbH, Smart Hydro Power GmbH, Gollmann GmbH, Heliatek GmbH, Jedox AG, Novaled AG, Open-Xchange AG, Feranova GmbH, saperatec GmbH. Weitere Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite.

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24, 48155 Münster
Tel: +49 (0)251-7037670, Fax: +49 (0)251-70376722
Internet: http://www.ecapital.de, E-Mail: info@ecapital.de

Management:
Dr. Paul-Josef Patt, Dr. Michael Lübbehusen, Thomas Merten

ECM Equity Capital Management GmbH

Unternehmensprofil:
ECM Equity Capital Management GmbH ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main. ECM fungierte oder fungiert als Manager respektive Advisor der Eigenkapitalfonds German Equity Partners I-IV mit einem aggregierten Eigenkapital von mehr als € 650 Mio. Der Investmentschwerpunkt liegt auf etablierten, mittelständisch geprägten Unternehmen im produzierenden oder dienstleistenden Bereich sowie im Groß- und Einzelhandel. Die Umsatzgrößen der Zielunternehmen bewegen sich regelmäßig zwischen € 25-250 Mio. Die Fonds investieren typischerweise in Management Buy-Outs von Unternehmen. Investitionen ergeben sich im Rahmen von Nachfolgeregelungen im Mittelstand und durch die Veräußerung von Randaktivitäten seitens großer Konzerne.

Gründung:	1994
Verwaltetes Kapital:	€ 480 Mio.
Minimum Investment:	€ 10 Mio.
Umsatzgrösse (Target):	€ 25 Mio. bis € 250 Mio.
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, Sondersituationen, Spin-Offs
Branchenschwerpunkte:	keine
geographischer Fokus:	D, A, CH
Fonds:	German Equity Partners I-IV
Investoren:	Versicherungen, Pensionskassen, Fund of Funds, Family Offices, Stiftungen und Banken
Portfolio:	Maredo, KADI, Kamps; weitere Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite.

ECM Equity Capital Management GmbH
Taunusanlage 18, D - 60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69-971020, Fax: +49 (0)69-9710224
Internet: http://www.ecm-pe.de, E-Mail: info@ecm-pe.de

Management:
Axel Eichmeyer, Richard Gritsch, Christopher L. Peisch, Harald Sipple, Florian Kähler, Carsten Schemmel, Alexander Schönborn, Florian Thelenberg, Matthias Theisen, Melanie Büsing, Ray Carrell, Peter Cullom

Eisbach Holding

Unternehmensprofil:
Eisbach Holding GmbH ist eine unabhängige, unternehmergeprägte Industrieholding und investiert in mittelständische Unternehmen in Umbruchsituationen im deutschsprachigen Raum. Darunter fallen neben klassischen Nachfolgelösungen auch Turnaround-Situationen, Ausgründungen von Konzernteilen, Busted Auctions, Underperformer, komplexe Transaktionen oder Unternehmen aus der Insolvenz.
Neben Eigenkapital stellt Eisbach auch operative Managementkapazitäten zur schnellen Schließung von Managementlücken zur Verfügung und unterstützt das Management der Portfoliounternehmen aktiv bei der Wertsteigerung und operativen Optimierung.
Das Eisbach-Team verfügt über umfassende operative Kompetenzen, sowie Geschäftsführungs- und Managementerfahrung in mittelständischen Unternehmen in verschiedenen Situationen. In Summe wurden mehr als 20 erfolgreiche Private Equity Transkationen durch das Eisbach Management begleitet.

Gründung:	2011
Volumen der Fonds:	50 Mio. €
Transaktionsvolumen:	bis 75 Mio. € Unternehmenswert
Umsatzgrösse (Target):	ab 20 Mio. €
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, Nachfolgesituationen, Turnarounds, Underperformer, Busted Auctions, Unternehmen aus der Insolvenz und Konzernausgründungen
Branchenschwerpunkte:	Keine Branchenschwerpunkte
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	Industrieholding mit committed Capital, keine Fondstruktur
Investoren:	Family Offices und vermögende Privatpersonen
Portfolio:	keine Angaben
Referenz-Transaktionen:	seit 20 Jahren im Private Equity tätig mit einer Vielzahl an Transaktionen

Eisbach Holding GmbH
Residenzstr. 18, c/o Nordwind Capital, D - 80333 München
Tel: +49 (0)89-291958-0, Fax: +49 (0)89-291958-58
Internet: http://www.eisbach-holding.com, E-Mail: info@eisbach-holding.com

Management:
Dr. Tom Harder / Christian Plangger

EQUISTONE

Unternehmensprofil:
Seit einem Management Buy-Out im November 2011 firmiert das als Barclays Private Equity 1979 in Großbritannien gegründete Unternehmen unter dem Namen Equistone Partners Europe. Equistone konzentriert sich auf Investments in etablierte mittelständische Unternehmen. Ein gutes Management, eine attraktive Marktposition, überdurchschnittliches Wachstumspotenzial und eine nachhaltig positive Ergebnisentwicklung stellen zentrale Investitionskriterien dar.

Gründung:	Das Münchner Büro wurde 1998, das Schweizer Büro 2006 eröffnet.
Transaktionsvolumen:	25 bis 500 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Later-Stage-Segment
Investitionsschwerpunkte:	Gesellschafterwechsel durch Management Buy-Outs, Management Buy-Ins, Spin-Offs und Wachstumsfinanzierungen für Unternehmen in reifen Unternehmensphasen.
Fonds:	Die bisher drei europäischen Fonds, die von BPE aufgelegt und von Equistone Partners Europe weiter geführt werden, beteiligen sich vornehmlich an etablierten und erfolgreichen mittelständischen Unternehmen. Der aktuelle Fonds mit einem Volumen von 2,45 Mrd. Euro wurde im September 2007 aufgelegt. Der Equistone Partners Europe Fund IV ist der vierte europäische Fonds mit einem angestrebten Volumen von 1,5 Mrd. Euro, das bereits fast vollständig erreicht ist.
Portfolio:	avocis AG Buch & Kunst GmbH & Co.KG Computerlinks AG CU Chemie UETIKON GmbH E. Winkemann GmbH & Co. KG Eschenbach Holding GmbH Etimex Holding GmbH EuroAvionics Holding GmbH FEP Fahrzeugelektrik Pirna GmbH GesundHeits GmbH Deutschland Hornschuch AG IN tIME Express Logistic GmbH Jack Wolfskin KGaA Konrad Hornschuch Gruppe Metall Technologie Holding Minimax GmbH MPS Meat Processing Systems Neumayer Tekfor Gruppe Novem Car Interior Design GmbH OASE Holding GmbH Ratioform GmbH Schild Gruppe Schneider Versand GmbH Siteco Holding GmbH Stamptec Holding GmbH TUJA Holding GmbH Wessel Werk GmbH

Equistone Partners GmbH
Platzl 4, 80331 München, Tel.: +49 (0) 89-242 064-0, Internet: www.equistone.de

Management:
Dr. Peter Hammermann
(Managing Director/ Senior Partner Equistone Partners Europe, Chairman of Supervisory Board)
Michael H. Bork
(Managing Director/ Senior Partner Equistone Partners Europe, Member of the Management Board)
Dirk Schekerka
(Geschäftsführer Equistone Partners Deutschland)

EX.TRA konzentriert sich auf den Erwerb und das langfristige Management von Beteiligungen an Unternehmen, Private Equity- und Real Estate-Fonds sowie Treuhandfunktionen und sehr kurzfristige Übernahmelösungen.
Die Partner verfügen über langjährige operative Erfahrung in der Industrie, aus der Beratung (Profile: siehe www.SMBCONSULTANTS.de), bei Private Equity-Unternehmen, Banken und Vermögensverwaltern.
Je nach Bedarf und unserer Qualifikation wird auch aktiv vor Ort die Geschäftsführung übernommen. Damit sind die EX.TRA-Partner insbesondere für Restrukturierungseinsätze, Nachfolgeregelungen und Konzern-Ausgliederungen geeignet, bei denen die vorhandene Unternehmensleitung im Rahmen der Transaktion teilweise oder vollständig ausscheiden möchte bzw. verstärkt wird.
Es wird grundsätzlich Eigenkapital der Partner ohne zeitliche Begrenzung investiert. Da ausschließlich die Kontinuität, Selbständigkeit und langfristige Wertentwicklung der erworbenen Beteiligungen im Mittelpunkt stehen, stellt EX.TRA eine unabhängige unternehmerische Alternative zu traditionellen Unternehmenserwerbern, wie strategischen oder Finanz-Investoren dar.

Gründung:	2001
verwaltetes Kapital:	> € 15m
Transaktionsvolumen:	bis 10 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	> € 2m
Finanzierungsphasen:	Buy-Outs etablierter und nachhaltig profitabler Firmen (Nachfolge, Spin-offs mit pos. Cash Flow), Restrukturierungs-/übertragende Sanierungsfälle, „Tail End-/Non Performing-/ Orphan Funds“ (Restanten-Fonds), quasi „ad hoc-Übernahmen“ (vor Bilanzstichtag, etc.); leider keine Wachstums- /VC-Finanzierungen.
Branchenschwerpunkte:	Produzierende (Technologie-) Unternehmen, Großhandel und Spezialdienstleistungen, Private Equity-/Real Estate-Fondsbeteiligungen
geographischer Fokus:	deutschsprachiger Raum; Funds weltweit
Fonds:	keine, nur Eigenkapital
Investoren:	Direktinvestment der Partner, „Family & Friends“, Management der Unternehmen
Portfolio der Partner:	a&f Großserien GmbH, Baltic C GmbH, Berlinbiotechpark GmbH & Co KG, Biogon GmbH, Cardio Vascular Biotech, Debitor Potsdam GmbH, Euregio Analytic Biotech, Glassmetall Riemer GmbH, gold-trust AG, MITECH AG, DSF Multifamily GmbH & Co KG, PINOVA Capital GmbH, Praxis Active Equity Fund, Praxis Active Equity Fund II, Singapore Flyer GmbH & Co. KG, WPD GmbH

EX.TRA Management GmbH
Neuer Zollhof 3, 40221 Düsseldorf (MedienHafen), Tel. +49 211 220 59-480
Ansprechpartner: Frank N. Stolpmann; Stolpmann@extraindustries.de
http://www.extraindustries.com

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

Unternehmensprofil:
FIDURA wurde 2001 von erfahrenen Unternehmern und Kapitalmarktspezialisten als unabhängiges Beratungs- und Emissionshaus für Private Equity gegründet. Mit einem auf das besondere Sicherheitsbedürfnis von Normalanlegern abgestimmten Anlagekonzept und einem auf höchste Sicherheit bedachten Investmentansatz geht FIDURA bewusst neue Wege. Die Vision: Normalanlegern auf der einen Seite und kapitalsuchenden mittelständischen Unternehmen auf der anderen Seite einen Zugang zu Private Equity zu eröffnen. Als Kapitalgeber, Coach und Sparringspartner begleitet das erfahrene Management von FIDURA kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ab 1 Mio. EUR Umsatz bei der Umsetzung ihrer Wachstumspläne. Mit den bislang drei aufgelegten Fonds platzierte das Emissionshaus bis heute ein Gesamtvolumen von rd. 110 Mio. EUR. FIDURA gehört damit zu den führenden Anbietern direkt investierender geschlossener Private-Equity-Publikumsfonds in Deutschland.

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 (seit 01.10.2012 im Vertrieb)
Investoren:	Privatinvestoren
Portfolio:	WEBfactory GmbH, Fries Research & Technology GmbH, mechatronic systemtechnik gmbh
Referenztransaktionen:	SensorDynamics AG

FIDURA Private Equity Fonds
Bavariaring 44, D - 80336 München
Tel: +49 (0)89-23889810, Fax: +49 (0)89-23889819
Internet: http://www.fidura.de, E-Mail: info@fidura.de

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

FINATEM
Eigenkapital für den Mittelstand

Unternehmensprofil:
Als unabhängige partnergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Frankfurt investiert Finatem über Mehrheitsbeteiligungen in Unternehmen mit Geschäftsaktivität bzw. Know-how in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Der Fokus liegt dabei auf mittelständischen Unternehmen aus traditionellen Branchen mit einem Umsatzvolumen zwischen € 25 und € 125 Mio. und einem klaren Wachstumspotenzial. Mit der vorhandenen umfangreichen nationalen und internationalen Erfahrung im Private-Equity und in der Industrie ist Finatem ein zuverlässiger Partner seiner Portfoliounternehmen und unterstützt diese in den Herausforderungen der Marktglobalisierung.

Gründung:	2000
verwaltetes Kapital:	> € 250m
Transaktionsvolumen:	Min: 10 Mio. € - Max: 25 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	> € 25m
Finanzierungsphasen:	Buy-Outs etablierter und nachhaltig profitabler Firmen mit anschließender Wachstumsfinanzierung keine VC-Finanzierungen
Branchenschwerpunkte:	Keine Branchenschwerpunkte
geographischer Fokus:	Deutschland gesamt, Deutschsprachiger Raum (DACH)
Fonds:	Finatem I, Finatem II, Finatem III
Investoren:	Family Offices/Privatpersonen Kreditinstitute, Versicherungen, Fund-of-Funds
Portfolio:	siehe unter Portfolio: www.finatem.de

Adresse:
Finatem Beteiligungsgesellschaft
Feldbergstraße 35, 60323 Frankfurt
Tel. +49 69 50 95 64-0 / Fax: +49 69 50 95 64-30
Internet: http://www.finatem.de, E-Mail: info@finatem.de

Geschäftsführer: Christophe Hemmerle / Dr. Robert Hennigs
Partner: Eric Jungblut / Irmgard Schade / Daniel Kartje

Unternehmensprofil:
GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG, Magdeburg, verwaltet seit 2007 die drei regionalen Strukturfonds der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH sowie den Cedrus Private Equity Fonds I.

Das Portfolio umfasst gegenwärtig 69 aktive Unternehmensbeteiligungen mit einem gebundenen Volumen von rd. 279 Mio. EUR. Das Zielvolumen der Fonds beträgt rund EUR 364 Mio. Die qualifizierte Entwicklung der betreuten Unternehmen wird durch 11 Investmentprofessionals sowie einen Back-Office Bereich (Legal, Controlling) aktiv begleitet.

Die Fonds investieren überwiegend in technologieorientierte start up Unternehmen in der mitteldeutschen Region. Gesucht werden Beteiligungen bevorzugt in den Technologiefeldern neue Werkstoffe, neue Energien, Life Sciences, Mikrosystemtechnik, technische Software sowie Verfahrenstechnik/ Maschinenbau. Das Erstinvestment liegt üblicherweise zwischen 250 TEUR und 1,5 Mio. EUR. Pro Unternehmen können im Regelfall bis zu 5 Mio. EUR investiert werden.

Gründung:	2007
Verwaltetes Kapital:	EUR 364 Mio. (zum 30. September 2012)
Transaktionsvolumen:	bis zu EUR 5 Mio.
Unternehmenswert:	tbd
Finanzierungsphasen:	seed, start-up, growth, expansion
Branchenschwerpunkte:	neue Werkstoffe, neue Energien, Life Sciences, Mikrosystemtechnik, technische Software, Verfahrenstechnik, Maschinenbau
Geographischer Fokus:	Mitteldeutschland
Fonds:	IBG RKF I, IBG RKF II, IBG Innovations-Fonds, Cedrus Private Equity I
Investoren:	öffentlich, privat
Portfolio:	aktuelles Portfolio auf www.goodvent.net

GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG

Sitz Magdeburg:
Kantstraße 5 - D-39104 Magdeburg
Fon +49 (0)391-53281-40/-41
Fax +49 (0)391-53281-59
info@goodvent.net

Büro Berlin:
Kurfürstendamm 57 - 10707 Berlin
Fon +49 (0)30-31012-300/-301
Fax +49 (0)30-31012-441
www.goodvent.net

Management:
Dr. Dinnies Johannes von der Osten, Eric Bourgett, Guido Heine

HANNOVER Finanz
Ihr Eigenkapital-Partner

Unternehmensprofil:
Unabhängig von Konzernen oder Banken und mit institutionellen Investoren im Hintergrund verfügt die 1979 gegründete HANNOVER Finanz Gruppe über mehr als 30 Jahre Erfahrung. Grundlage der auf Langfristigkeit angelegten Beteiligungen bei mittelständischen Unternehmen sind die derzeit neun aktiven Evergreenfonds mit unbegrenzter Laufzeit. Die Engagements reichen von traditionellen Industrien über Handel bis hin zu neuen Technologien. Seit der Gründung wächst das Private Equity-Unternehmen kontinuierlich und mit ihm die Anzahl der erfolgreich abgeschlossenen Beteiligungen. Beteiligungsanlässe sind hauptsächlich Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen solider mittelständischer Unternehmen ab 20 Mio. Euro Jahresumsatz. Neben Mehrheitsbeteiligungen übernimmt die HANNOVER Finanz Gruppe als eine der wenigen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland auch Minderheiten.

Gründung:	1979: HANNOVER Finanz GmbH, Hannover
Verwaltetes Kapital:	€ 750 Mio. (zum 31. Dezember 2012)
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 50 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
Unternehmenswert:	€ 5 Mio. bis € 150 Mio.
Finanzierungsphasen:	MBI/MBO, Nachfolge- und Wachstumsfinanzierung, Mezzanine und PreIPO
Branchenschwerpunkte:	kein Branchenschwerpunkt
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	9 aktive Fonds gehören zur HANNOVER Finanz Gruppe
Investoren:	Institutionelle Investoren (u.a. Banken, Versicherungen und berufsständische Versorgungswerke)
Portfolio:	Auswahl: Franz Ziener GmbH & Co. Lederhandschuhfabrik, Ziemann Sicherheit Holding GmbH, Runners Point Warenhandelsgesellschaft mbH, Biesterfeld AG

HANNOVER Finanz GmbH
Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover
Tel: +49 (0)511 -280 07 89, Fax: +49 (0)511 280 07 37
Internet: http://www.hannoverfinanz.de, E-Mail: salander@hannoverfinanz.de

Management:
Andreas Schober (Sprecher), Claus von Loeper, Jürgen von Wendorff, Goetz Hertz-Eichenrode

HeidelbergCapital

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

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

Gründung:	2007
verwaltetes Kapital:	ca. 100 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 2 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Secondary Transaktionen
Branchenschwerpunkte:	keine
geographischer Fokus:	deutschsprachiger Raum; Funds weltweit
Portfolio:	siehe unter http://www.heidelbergcapital.de

HeidelbergCapital Asset Management GmbH
Alte Glockengießerei 9, D-69115 Heidelberg
Tel.: +49 6221 867630, Fax: +49 6221 8676310
Internet: http://www.heidelbergcapital.de, E-Mail: clemens.doppler@hdcpe.de

Management:
Dr. Clemens Doppler, Prof. Dr. Martin Weiblen

Unternehmensprofil:
H.I.G. Capital verwaltet zurzeit ein Kapital von mehr als € 8,5 Mrd. und ist einer der größten und aktivsten Private Equity Fonds weltweit. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Miami, weitere Büros befinden sich in den USA in Atlanta, Boston, Chicago, Dallas, New York und San Francisco sowie in Rio de Janeiro, während H.I.G. Europe Büros in Hamburg, London, Madrid und Paris hat. H.I.G. Capital ist ausschließlich auf kleine und mittelgroße Unternehmen mit Umsätzen zwischen € 30 Mio. und € 500 Mio. fokussiert. H.I.G. Capital investiert in Management Buy-outs bzw. Carve-outs und finanziert bzw. rekapitalisiert profitable sowie gutgeführte Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen. Außerdem hat H.I.G. Capital weitreichende Erfahrungen bei finanziellen Restrukturierungen und operativen Turnarounds sowie bei Investitionen in notleidende Kredite (NPL). Seit seiner Gründung in 1993 hat H.I.G. Capital mehr als 200 Transaktionen weltweit durchgeführt. Derzeit befinden sich im Portfolio mehr als 80 Unternehmen, die zusammen mehr als € 12 Mrd. Umsatz erwirtschaften.

Gründung:	1993: H.I.G. Capital; 2007: H.I.G. European Capital Partners GmbH
Verwaltetes Kapital:	€ 8,5 Mrd.
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 250 Mio.
Unternehmenswert:	Bis zu € 250 Mio.
Finanzierungsphasen:	Buy-outs, Carve-outs, Distressed Debt (NPL), Recaps, Restrukturierungen, Wachstumsfinanzierungen
Branchenschwerpunkte:	Kein Branchenfokus
Geographischer Fokus:	Weltweit
Fonds:	Über € 1,5 Mrd. europäisches Fondsvolumen für Debt-und Equity-Transaktionen
Investoren:	Investmentbanken, Universitäten, Versicherungen und Pensionsfonds
Portfolio:	In Deutschland: 7(S) Personal, Anvis, Der Grüne Punkt, Haltermann, Losberger, walter services

H.I.G. European Capital Partners GmbH
Warburgstraße 50, 20354 Hamburg
Tel: +49 (0)40-413 306 100, Fax: +49 (0)40-413 306 200
Internet: http://www.higeurope.com, E-Mail: sroelle@higcapital.com

Management:
Sami Mnaymneh, Wolfgang Biedermann, Jens Alsleben

Unternehmensprofil:
HPE PRO Institutional Fund B.V. ist ein Expansionskapital Private Equity Fonds mit Schwerpunkt auf mittelständische Technologiefirmen in Benelux und Deutschland. Die reine Eigenkapital-Investition pro Portfolio-Unternehmen beläuft sich auf 10 - 20 Millionen Euro für einen bedeutenden Minderheitsanteil.

Services:
Unterstützung bei der Steigerung von internationalem Umsatz und Vertrieb, Roll-up Strategien und Professionalisierung des Back-Offices des Unternehmens.

Gründung:	2008 Holland Private Equity, Amsterdam; 2009 HPE Germany Consulting GmbH, Düsseldorf
Verwaltetes Kapital:	155 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	Bis zu 10 – 20 Mio. Euro Eigenkapital pro Transaktion
Unternehmenswert:	Bis zu 15 - 50 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Later-Stage, Wachstums- und Expansionskapital
Branchenschwerpunkte:	Technologie
Geographischer Fokus:	Deutschland, Niederlande und Belgien
Fonds:	HPE PRO Institutional Fund B.V.
Investoren:	Institutionelle Investoren und family-offices
Portfolio:	In Deutschland: SFC Energy AG, Hess AG und Cotesa GmbH

HPE Germany Consulting GmbH
Königsallee 62, 40212 Düsseldorf
Tel: +49 (0)211-60258800
Internet: http://www.hollandpe.com, E-Mail: info@hollandpe.com

Management:
Hans van Ierland, CEO, Tim van Delden, CIO, Harry Dolman, COO

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

Unternehmensprofil:
Hurth MT Aktiengesellschaft ist eine Private Equity Management Gesellschaft:

- Hurth MT initiiert, organisiert und führt Club Deals im Mittelstand mit ausgewählten und unternehmerisch erfahrenen privaten Investoren als Eigenkapital-Partnern. Auch das Management von Hurth MT beteiligt sich an diesen Club Deals.
- Die Unternehmen, bei denen sich der Investorenkreis der Hurth MT engagiert, sind nachhaltig profitabel und haben in der Regel Umsätze und/oder Kaufpreise (Basis: Enterprise Value) von EUR 3 Mio. bis EUR 30 Mio.
- Meist handelt es sich um Unternehmernachfolge bei Marktführeren in ihrer Branche. Aber auch Wachstumsstrategien und Spin offs können durch Club Deals unterstützt werden. Vorausetzung ist immer, dass der Investorenkreis der Hurth MT die Mehrheit erwerben kann.
- Die Unternehmen bleiben eigenständig und werden am bestehenden Standort mit einer langfristigen Perspektive weitergeführt. Hurth MT verfolgt kein Holding-Konzept, alle betrieblichen Funktionen bleiben im Unternehmen.
- Unternehmernachfolger, die bereits in den Unternehmen tätig sind, können sich bei den Club Deals im Management Buy Out (MBO) beteiligen. Falls die zukünftige Führung noch nicht etabliert ist, identifiziert Hurth MT einen „handverlesenen“ Manager für ein Management Buy In (MBI). MBO- und MBI-Manager investieren zu Vorzugskonditionen.
- Bei größeren Transaktionen führt Hurth MT einen besonders geeigneten Finanzinvestor des Private Equity ein. Vor allem bei Unternehmernachfolge identifiziert Hurth MT dabei auch MBI-Manager und Senior Advisors oder Operating Partners für den Investor.
- Bei kleineren Transaktionen im Mittelstand, die sich nicht für Club Deals eignen, führt Hurth MT Manager mit Interesse an MBI (Mehrheit oder 100% der Anteile) ein und berät sie bei der Transaktion und vor allem in der Strukturierung und Akquisition der Finanzierung. Die Zielunternehmen haben in der Regel Umsätze und Kaufpreise bis EUR 12 Mio.

Referenztransaktionen:
Hurth MT gibt keine Informationen zu den begleiteten Transaktionen.

Adresse:
Hurth MT Aktiengesellschaft
Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald
Tel: +49 (0)89 6490 1430, Fax: +49 (0)89 6490 1434
Internet: http://www.mbi-mbo.com und http://www.clubdeals.de, E-Mail: mailto@mbi-mbo.com

Management/Partner:
Hubertus Knaier

INDUC

Unternehmensprofil:
INDUC investiert in mittelständische Unternehmen (Umsatzvolumen €15 Mio. - €150 Mio.). Die Gesellschaft ist auf Beteiligungen in Sondersituationen (inkl. Restrukturierungen) im deutschsprachigen Raum fokussiert und leistet aktive Management-Unterstützung. Ziel von INDUC ist es, die Fortführung der Unternehmen zu sichern und Wertsteigerungen durch Restrukturierung, Generierung liquider Mittel und Wachstum zu erreichen. INDUC ist überzeugt, dass aktive Management-Unterstützung und gezielte kontinuierliche Investitionen die primären Voraussetzungen zur Wertsteigerung der Portfolio-Gesellschaften und zu Erzielung exzellenter Investment Returns sind.

Gründung:	2003
verwaltetes Kapital:	keine Angaben
Transaktionsvolumen:	Investitionen ab 1 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	Umsatz von 15 – 150 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Strategische Krise, Ergebniskrise, Liquiditätskrise, Insolvenz, Sonstige
Branchenschwerpunkte:	Alle Branchen
geographischer Fokus:	Schwerpunkt D, A, CH
Fonds:	Transaktionsbezogene Finanzierung
Investoren:	Privatinvestoren
Portfolio:	Grundig Business Systems GmbH, Bayreuth decor metall GmbH, Bad Salzuflen

INDUC GmbH
Friedrich-Herschel-Straße 1, D - 81679 München
Tel: +49 (0)89-25549070, Fax: +49 (0)89-25549071
Internet: http://www.induc.de, E-Mail: info@induc.de

Management/Partner:
Dr. Frank Töfflinger, Geschäftsführer
Alexander Müller - Markus Kronenberghs - Klaus Löhner - Christine Rossmanith

Unternehmensprofil:
Invision Private Equity AG ist eine führende schweizerische Private-Equity-Gesellschaft und investiert hauptsächlich in innovative mittelständische Unternehmen und MBI/MBO-Konstellationen in Europa. Invision ermöglicht den finanzierten Unternehmen, von der Erfahrung und vom Know-how mit zahlreichen Wachstumsgesellschaften und vom ausgedehnten Kontaktnetzwerk der Gesellschaft zu profitieren. Invision kann auf eine exzellente 15-jährige Erfolgsgeschichte und auf langjährige Erfahrung mit der Finanzierung, Entwicklung und Unterstützung von über 50 Unternehmen verweisen. Bis heute wurden über 40 dieser Unternehmen erfolgreich an einer Börse kotiert oder verkauft.

Gründung:	1997
verwaltetes Kapital:	300 Mio. €
Transaktionsvolumen:	10 Mio. € - Max: 30 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	Min: 10 Mio. € - Max: 150 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Small – Mid cap Buyout
Branchenschwerpunkte:	Innovative Services und Produkte, IT, Telekommunikation, Medizinaltechnik
geographischer Fokus:	Europa (DACH)
Fonds:	Invision I, II und III (realisiert), Invision IV (Investmentphase)
Investoren:	Fund of Fund, Versicherungen, Banken, Pensionskassen, HNWI
Portfolio:	Swiss Education Group, The Shop Holding, OX Group, Feintechnik GmbH, RSD SA

Invision Private Equity AG
Grafenaustrasse 7, Postfach 4433, CH-6304 Zug
Tel: +41 41 729 01 01, Fax: +41 41 729 01 00
Internet: http://www.invision.ch, e-mail: info@invision.ch

Management/Partner:
Frank Becker, Marco Martelli, Martin Staub, Gerhard Weisschädel

L-BANK
Staatsbank für Baden-Württemberg

Unternehmensprofil:
Der L-EA Mittelstandsfonds der L-Bank, Staatsbank für Baden-Württemberg, dient der Stärkung der Eigenkapital-Ausstattung des Mittelstands in Baden-Württemberg. Der Fonds stellt etablierten mittelständischen Unternehmen, die einen starken Bezug zu Baden-Württemberg aufweisen, Eigenkapital und eigenkapitalähnliche Mittel in Form von offenen Beteiligungen und Mezzanine-Finanzierungen zur Verfügung. Das Investitionsvolumen pro Engagement liegt im Falle einer offenen Beteiligung zwischen 2,5 und 50 Mio. EUR und im Falle einer Mezzanine-Finanzierung zwischen 1,5 und 50 Mio. EUR. Beide Finanzierungsarten können auch miteinander kombiniert werden. Darüber hinaus werden im Rahmen eines Teilportfolio Venture Capital die Expansionsphasen junger Technologieunternehmen finanziert, die bereits erfolgreich am Markt tätig sind. Das Investitionsvolumen liegt hier zwischen 1,0 und 10 Mio. EUR.
Zu den Einsatzbereichen des Fonds zählen die Finanzierung von Unternehmensübernahmen im Rahmen von Nachfolgeregelungen, Abspaltungen (Spin-Offs) von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Randaktivitäten, MBO und MBI, sowie die Finanzierung von Wachstums-, Internationalisierungs-, Modernisierungs- und Innovationsstrategien. Darüber hinaus gehören auch maßgeschneiderte Anschlussfinanzierungen für auslaufende Standard-Mezzanine-Programme zum Finanzierungsangebot. Neben Minderheitsbeteiligungen geht L-EA - zusammen mit Co-Investoren oder dem Management - auch mehrheitliche Beteiligungen ein.
Ein motiviertes und qualifiziertes Management ist Voraussetzung für ein Engagement des L-EA Mittelstandsfonds. L-EA sieht sich im Rahmen seiner Beteiligungsphilosophie nicht nur in der Rolle als Finanzierer, sondern als aktiv unterstützender Wegbegleiter und Sparringspartner für strategische Entscheidungen im Unternehmen, ohne in die unternehmerische Führung einzugreifen. Zuverlässigkeit und Fairness gehören für L-EA zu den Schlüsselelementen einer Partnerschaft zwischen Unternehmer und Finanzierungsgeber.

Gründung:	2002
Volumen des Fonds:	EUR 500 Mio.
Investitionsvolumen:	Min: EUR 1,5 Mio. für Individual-Mezzanine, Min: EUR 2,5 Mio. für Eigenkapital, im Venture-Capital Bereich EUR 1 Mio. Max: EUR 50 Mio., im Venture-Capital Bereich EUR 10 Mio.
Umsatzgrösse (Target):	in der Regel bis EUR 300 Mio.
Finanzierungsphasen:	Wachstumsfinanzierungen, Nachfolgeregelungen, Straffung Gesellschafterkreis, MBO / MBI, Spin-Offs; Add-on Aquisitionen, Going-Private, Refinanzierungen; Wachstums- /Mezzanine-Brückenfinanzierungen für junge Technologieunternehmen
Geographischer Fokus:	Baden-Württemberg
Investoren:	L-Bank

Adresse:
L-EA Private Equity GmbH
Schlossplatz 21, D-76113 Karlsruhe, Tel: +49 721 150 3059, Fax: +49 721 150 3055
Internet: www.l-ea.de

Management:
Dr. Heinrich Polke, Sebastian Müller

LEAD EQUITIES

Unternehmensprofil:
Lead Equities ist ein unabhängiger österreichischer Finanzinvestor, der sich auf Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen in Österreich, Deutschland und der Schweiz spezialisiert hat. Als aktiver Investor mit Schwerpunkt auf organische und akquisitive Wachstums- sowie Unternehmensentwicklungsstrategien beteiligt sich Lead Equities bevorzugt an Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung (B2B und B2C) sowie technologieorientierten Branchen (IT & Telekommunikation, Medizintechnik, Elektrotechnik, Elektronik & Automationstechnik, Energie- & Umwelttechnik). Die Beteiligungen erfolgen dabei vornehmlich im Rahmen von (partiellen) Shareholder Buyouts, Management Buyouts und Buyins im Zuge von Wachstumsfinanzierungen, Buy-and-Build-Strategien, Unternehmensnachfolgen sowie Unternehmensausgliederungen. Lead Equities verfolgt dabei eine unternehmerische Beteiligungsstrategie, in deren Zentrum die partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit von Management und Gesellschaftern, deren unternehmerische Beteiligung ein zentraler Bestandteil darstellen, sowie die nachhaltige Entwicklung der Beteiligungsunternehmen stehen.

Gründung:	2001
Verwaltetes Kapital:	EUR 115 Mio.
Eigenkapitalinvestment:	EUR 2 – 15 Mio. Eigenkapital pro Transaktion, Managementbeteiligung sowie Rückbeteiligung der bisherigen Gesellschafter erwünscht
Umsatzgröße (Targets):	EUR 10 – 150 Mio.
Finanzierungsphasen:	Mehrheiten sowie Minderheiten mit Mehrheitsrechten, (partielle) Shareholder Buyouts, Management Buyouts und Buyins, Carve-Outs und Spinn-Offs im Zuge von Wachstumsfinanzierungen, Buy-and-Build-Strategien, Unternehmensnachfolgen sowie Unternehmensausgliederungen
Branchenschwerpunkte:	kein Branchenfokus, aber ausgewiesene Expertise in den Bereichen Dienstleistungen (B2B und B2C) sowie IT & Telekommunikation, Medizintechnik, Elektrotechnik, Elektronik & Automationstechnik, Energie- & Umwelttechnik
Geographischer Fokus:	Österreich, Deutschland und Schweiz
Investoren:	Institutionelle Investoren (Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Dachfonds) sowie Family Offices und internationale Institutionen
Portfolio (Auszug):	In Österreich: u.a. JCL Logistics-Gruppe, Weidinger & Partner GmbH In Deutschland: u.a. SOLCOM, MCL

Lead Equities-Gruppe
Schwarzenbergplatz 5/2/2, 1030 Wien, Österreich
Tel: +43 (1) 503 60 86 0, Fax: +43 (1) 503 60 86 10
Internet: http://www.leadequities.at, E-Mail: office@leadequities.at

Management:
Norbert Doll, Marc-Steffen Hennerkes, Daniel Jennewein und Robert Wietrzyk

ODEWALD

Unternehmensprofil:
ODEWALD ist die führende deutsche unabhängige, partnergeführte Beteiligungsgruppe mit einer Erfolgshistorie von 15 Jahren. Über die Fonds-Gesellschaften Odewald & Compagnie mit Fokus auf mittelgroße Unternehmen (Fondsgröße € 610 Mio) sowie Odewald KMU, die sich auf kleine und mittlere Unternehmen (Fondsgröße € 150 Mio.) fokussiert, bietet die Gruppe Investoren attraktive Beteiligungen in rentable und potenzialstarke Unternehmen, die national und international erfolgreich agieren. Beide Gesellschaften befinden sich mehrheitlich im Besitz ihrer geschäftsführenden Partner, die über langjährige Führungserfahrung in der deutschen Wirtschaft verfügen.

Unternehmen erhalten durch ODEWALD strategische Unterstützung und Kapital für die erfolgreiche Umsetzung ihrer Wachstumspläne. Mit einem exzellenten Netzwerk und umfassender Transaktionserfahrung unterstützt ODEWALD die Erschließung neuer Märkte und Kunden.

Gründung:	1997
Volumen der Fonds:	610 Mio. € (Odewald & Compagnie III) und 150 Mio. € (Odewald KMU)
Transaktionsvolumen:	30 - 50 Mio. € (Odewald & Compagnie III) und 5 - 20 Mio. € (Odewald KMU)
Umsatzgröße (Target):	bis zu 400 Mio. € (Odewald & Compagnie) und bis zu 100 Mio. € (Odewald KMU)
Finanzierungsphasen:	Later Stage, Corporate Spin-offs, MBOs
Industriesektoren:	Spezialisierter Maschinenbau, Business Services, IT, Energie, Medizintechnik und Gesundheit
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	Odewald & Compagnie III und Odewald KMU
Portfolio:	in Fonds III u.a. mateco, OYSTAR, d&b audiotechnik, Oberberg-Kliniken, SCHOLPP; KMU u.a. Ebert Hera, DPUW, Polytech, univativ

ODEWALD
Französische Straße 8, D-10117 Berlin
Tel. +49 (0)30 20 17 23-0, Fax: +49 (0)30 20 17 23-60
Internet: www.odewald.com; E-Mail T.Krumm@Odewald.com

Management:
Odewald & Compagnie: Prof. Dr. Ernst-Moritz Lipp, Torsten Krumm, Andreas Fetting, Dr. Christoph Schröder;
Odewald KMU: Heiko Arnold, Frank Gerhold, Joachim von Ribbentrop, Oliver Schönknecht

ORLANDO
MANAGEMENT AG

Unternehmensprofil:
Die Münchener Private Equity Firma Orlando Management AG wurde 2001 gegründet und konzentriert sich im deutschsprachigen Markt auf Investments in besondere Unternehmenssituationen. Darunter fallen komplexe Ausgründungen aus Konzernen, ungelöste Nachfolgesituationen, Turnaround- und Krisensituationen, Restrukturierungen und strategische Neuausrichtungen.
Die fünf Partner von Orlando verfügen zusammen über mehr als 70 Jahre Private Equity Erfahrung und haben bisher rund 45 erfolgreiche Unternehmenstransaktionen, überwiegend im produzierenden Gewerbe und in B2B-Services, getätigt. Das Team bringt vielfältige Kompetenz in allen relevanten technischen, kaufmännischen und juristischen Belangen sowie langjährige Geschäftsführungs- und Vorstandserfahrung in mittelständischen Unternehmen ein.

Gründung:	2001
Verwaltetes Kapital:	ca. 500 Mio. €
Transaktionsvolumen:	200 Mio. €, darüber mit Co-Investoren
Umsatzgrösse (Target):	bis 500 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Übernahme Altgesellschafteranteile, Nachfolge, Spin-off
Branchenschwerpunkte:	Produzierendes Gewerbe (Maschinen-/Anlagenbau, Investitionsgüter, Automotive), Chemie, Logistik, Möbel, Handel und Dienstleistungen
Geographischer Fokus:	D/A/CH
Fonds:	SSVP, SSVP II, SSVP III
Investoren:	Banken & Versicherungen, Pensionskassen, Fund of Funds, Privatinvestoren
Portfolio:	solvadis (Chemiedistribution); H.M. Pallhuber (Direktvertrieb: Wein und verwandte Produkte); Flensburger Schiffbau-Gesellschaft (Entwicklung, Fertigung von Fährschiffen); Vivonio (Möbelhersteller); LKE (innovative Transportgeräte); Helvita (Pflegeheimbetreiber); Toga Food (Lebensmittel-import); Paper Systems (Maschinenbau: Papierverarbeitung); Beinbauer (Nutzfahrzeugzulieferer)

Orlando Management AG
Platzl 4, 80331 München
Tel: +49 89 29 00 48-50, Fax: +49 89 29 00 48-99
Internet: http://www.orlandofund.com, E-Mail: info@orlandofund.com

Management:
Dr. Henrik Fastrich, Hans Gottwald, Georg Madersbacher, Florian Pape, Dr. Stephan Rosarius

Unternehmensprofil:
Palamon Capital Partners („PCP“) im Überblick:

- Der 1999 aufgelegte Fonds zählt mit Assets under Management von über 1 Mrd. Euro zu den größten im europäischen Mid-Market
- Investoren sind namhafte institutionelle Anleger aus Europa und den USA
- Investitionen erfolgen in mittelständische Unternehmen mit hohem Wachstumspotential
- PCP-Investitionen zeichnen sich aus durch nachhaltig positive Kapitalentwicklung sowie aktive Begleitung des Managementteams.

Gründung:	1999
Verwaltetes Kapital:	> 1 Mrd. € Assets under Management
Transaktionsvolumen:	Min: 10 Mio. € bis Max: 500 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	keine Angaben
Finanzierungsphasen:	Early-, mid- und late-stage einschließlich Buy-and-Build-Strategien, Expansionsfinanzierungen, Rekapitalisierungen und Turnarounds
Branchenschwerpunkte:	Finanzdienstleistungen, Freizeit & Unterhaltung, Gesundheitswesen, IT (Software), Medien & Kommunikation, Retail/Outsourcing/Business Services und Special Engineering
Geographischer Fokus:	Europa
Fonds:	Palamon European Equity I und II
Investoren:	Institutionelle Anleger aus Europa und den USA
Portfolio: *(aktuell und historisch)*	Loyalty Partner (Kundenmanagement/Payback), cadooz (Gutscheine/Incentives), Dress-for-Less (Online-Retail), DS Produkte (Konsumgüterimport und -vertrieb), SAV Credit Ltd. (Kreditkarten), Towry (Financial Advisory/IFA), Retail Decisions (Zahlungssysteme und -karten), Cambridge Education Group (Schulen), SAR (Pflegeheime), POLIKUM (MVZs), ENEAS (Energie)
Transaktionen 2011:	EnGrande/budgetplace.com (Online-Hotelreservierungen) Integrated Dental Holdings (Zahnarztkette) Ober Scharrer Gruppe (Leistungsnetzwerk für Augenheilkunde) Quality Solicitors (Rechtsanwalts-Verbund)
Transaktionen 2012:	SL-x (Trading Plattform)

Palamon Capital Partners
Cleveland House, 33 King Street, London SW1Y 6RJ (UK)
Tel: +44 (20) 7766 2000, Fax: +44 (20) 7766 2002
Internet: http://www.palamon.com

Ansprechpartner:

Dr. Holger Kleingarn	kleingarn@palamon.com
Pascal Noth	noth@palamon.com
Michael Beetz	beetz@palamon.com

partners for private capital & companies

paprico

Unternehmensprofil:

paprico ag – partners for private capital & companies
paprico ag ist ein etablierter Investment Manager und Investor für Private Equity Direktbeteiligungen mit Schwerpunkt Schweiz und deutschsprachiger Raum. Wir unterstützen Unternehmen bei der Suche nach PE-Kapital und Investoren bei der Suche nach geeigneten Unternehmen sowie in der wertoptimierten Entwicklung von Beteiligungsunternehmen. paprico ag verfolgt einen breiten Industrieansatz und hat insbesondere einen fundierten Erfolgsausweis in den Sektoren Cleantech und Gesundheit. Unsere Dienstleistungen umfassen: Portfoliomanagement, Portfolioentwicklung, Unternehmensentwicklung sowie Unternehmensfinanzierung.

Unsere Kompetenzen:

- Aufbau, Management und Administration von Beteiligungsportfolios und Private Equity Fonds
- Plattform mit Zugang zu attraktiven Investmentopportunitäten
- Selektion, Analyse und Bewertung von Unternehmen und PE-Portfolios
- Gestaltung und Umsetzung von Finanzierungslösungen in dynamischen Phasen (Wachstum, Eigentümerwechsel, Restrukturierung)
- Unterstützung in der Ausrichtung und Führung der Unternehmen, aktive Verwaltungsrats-mandate
- Nachhaltige Wertsteigerung der Unternehmen durch aktives Coaching
- Planung und Umsetzung von Exit-Strategien
- Impact Investing / Nachhaltigkeit: Unterstützung bei der Schaffung von ökonomischen, sozialen und ökologischen Mehrwerten in den Unternehmensbeteiligungen

Transaktionsvolumen:	€ 2-20 Mio. Eigenkapital pro Transaktion; Unternehmenswert bis € 50 Mio.
Finanzierungsphasen:	Wachstumsfinanzierungen und Buy-outs von etablierten sowie im Aubau befindenden Unternehmen
Branchenschwerpunkte:	Cleantech, Medtech, ICT, Industrie, Dienstleistungen
Geographischer Fokus:	Schweiz, Deutschland, Österreich
Investoren:	Family Offices, Private Investoren, Institutionellen Investoren, Investment-gesellschaften und Unternehmer
Portfolio:	Bogar, Sensimed, Silentsoft, Swiss Diagnostic Solutions (Auszug)
Exits:	Swiss Medical Solution, 3S Industries AG / Meyer Burger, SAF (Auszug)

paprico ag - partners for private capital & companies
Zugerstrasse 8a, CH-6340 Baar/Zug, Schweiz
Tel: +41 43 344 38 00, Fax: +41 43 344 38 01
Internet: http://www.paprico.ch, E-Mail: peter.letter@paprico.ch

Management / Partner:
Peter Letter, Marco Fantelli

Unternehmensprofil:
PINOVA Capital ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft für Eigenkapitalfinanzierungen von mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Investitionsschwerpunkt ist das Small Cap-Segment, d.h. Unternehmen mit Umsätzen zwischen 5 Mio. € und 100 Mio. €. Zielunternehmen weisen typischerweise ein starkes Wachstum auf und sind in den Bereichen Engineering oder Services tätig. Ein besonderer Schwerpunkt sind Investitionen in Unternehmen aus den Sub-Sektoren Umwelttechnologie und Umweltdienstleistungen. PINOVA beteiligt sich im Rahmen von Anteilskäufen (gesamtheitlich oder Teilplatzierungen) und Kapitalerhöhungen an mittelständischen Unternehmen. Typische Beteiligungsanlässe sind Nachfolgeregelungen, Veränderungen im Gesellschafterkreis, Konzernausgliederungen und Finanzierungen von Wachstum. Gegründet wurde PINOVA Capital von vier Partnern, die über langjährige Erfahrung im Private Equity- und Venture Capital-Geschäft verfügen, einen mittelständischen Unternehmerhintergrund haben und internationale Kontakte einbringen.

Gründung:	2007
Verwaltetes Kapital:	120 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 3 Mio. € bis Max: 100 Mio. €
Umsatzgröße (Target):	Min: 5 Mio. € bis Max: 100 Mio. €
Finanzierungsphasen:	MBO, Nachfolge, Konzernausgliederungen, Veränderungen im Gesellschafterkreis, Finanzierung von Wachstum
Branchenschwerpunkte:	Engineering & Technologie (Umwelttechnologie, Industriegüter, Automobilzulieferer, Chemische Industrie) sowie Dienstleistungen
Geographischer Fokus:	Deutschsprachiger Raum (DACH)
Fonds:	PINOVA Fonds I
Investoren:	Europäische und amerikanische Institutionelle Investoren sowie Family Offices
Portfolio:	CLARUS, deconta, fabfab, Hemoteq, INVENT UV, Norafin, WENDT SIT

PINOVA Capital GmbH
Rindermarkt 7, D – 80331 München
Tel. +49 (0)89 1894254-40, Fax +49 (0)89 1894254-69
Internet: http://www.pinovacapital.com, E-Mail: info@pinovacapital.com

Management/Partner:
Katrin Brökelmann, Marko Maschek, Martin Olbort, Joern Pelzer

Riverside

Unternehmensprofil:
Riverside ist eine Tochtergesellschaft von The Riverside Company ("TRC"), eine der weltweit führenden Private-Equity-Gesellschaften, die sich auf die Übernahme von kleinen und mittelgroßen Unternehmen konzentriert. Wir arbeiten dabei eng mit dem Management des Unternehmens zusammen, um den weiteren Erfolg zu gewährleisten und voranzutreiben. Als Wachstumsinvestor unterstützen wir die Manager aktiv bei komplexen Themen wie z.B. organischem sowie anorganischem Wachstum durch strategische Zukäufe. Seit der Gründung im Jahre 1988 hat TRC bereits über 300 Transaktionen erfolgreich abschließen können, so dass unser aktuelles weltweites Beteiligungsportfolio aus 78 Unternehmen besteht. Riverside stellt dabei auch dank seiner über 200 Experten in 20 Niederlassungen in Europa, Asien und Nord Amerika sowie der langjährigen Geschäftsbeziehungen zu Kreditgebern einen guten Partner und aktiven Investor dar, welcher Transaktionen zügig, diskret und in einer für das Unternehmen kompatiblen Art und Weise abwickelt. Riverside verfügt dabei über ein breites Netzwerk an Industrieexperten, die im Rahmen von Beiratsfunktionen das Management aktiv bei strategischen Entscheidungen unterstützen oder als Diskussionspartner zur Verfügung stehen.

Gründung:	1988
Verwaltetes Kapital:	über $4 Mrd.
Transaktionsvolumen:	€ 15 bis € 200 Mio
Unternehmenswert:	€ 15 bis € 200 Mio
Finanzierungsphasen:	Wachstumsphase
Branchenschwerpunkt:	Industrie, Healthcare, usw.
Geographischer Fokus:	Weltweit
Fonds:	In Europa REFII, REF III, REFIV
Portfolio:	In Deutschland: Capol, Transporeon, Keymile, Rameder

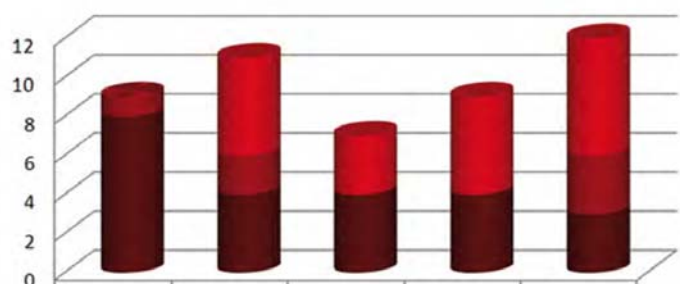
Riverside Europe Partners GmbH
Alter Hof 5, 80331 München
Tel: +49 89 24224890, Fax: +49 89 24224899
Internet: http://www.riversideeurope.com

Management:
Tony Cabral, Peter Parmentier

Branche:	Private Equity/Corporate Finance
Gründungsjahr:	1993
Anzahl Partner/Teamgröße:	4/19
Niederlassungen:	Österreich und Deutschland sowie Repräsentanzen für Russland, Ukraine, Türkei, Spanien und Portugal

Unternehmensprofil:
Die Rosinger Group ist ein international tätiges Private Equity Haus mit konzerneigenem Corporate-Finance-Consulting-Unternehmen und vielen Jahren Erfahrung auf dem internationalen Kapitalmarkt.
Im Gegensatz zu reinen Beratungsfirmen verfügt die Rosinger Group über eigenes Kapital und kann daher gegebenfalls als Lead- oder Co-Investor in Konsortien eintreten und dadurch Projekte umsetzen, die reine Berater nicht realisieren könnten. Ein Vorteil gegenüber vielen anderen Private Equity Häusern ist, dass die eigenen Beteiligungsgesellschaften im Familienbesitz sind und die Rosinger Group deshalb flexibel reagieren kann. Die Kapitalausstattung mit einem voll eingezahlten Nominalkapital von mehr als 40 Millionen Euro ermöglicht der Rosinger Group auch größere Deals.

Referenz-Transaktionen:



	2007	2008	2009	2010	2011
Deals zu 100% mit Rosinger Kapital finanziert *Deals 100% financed with Rosinger capital*	0	5	3	5	6
Deals mit konsortialer Beteiligung von Rosinger *Deals financed partly with Rosinger capital*	1	2	0	0	3
Deals ohne Beteiligung von Rosinger *Deals without investment of Rosinger*	8	4	4	4	3

Rosinger GmbH & Co
Römerstrasse 89, A-4800 Attnang-Puchheim,
Tel.: +43 (0)7674-62300, Fax: +43 (0)7674-623004
Internet: http://www.rosinger-gruppe.de, E-Mail: info@rosinger-gruppe.de

Management:
Dipl.-Ing. Gregor Rosinger, geschäftsführender Gesellschafter

serafin
UNTERNEHMENSGRUPPE
Verantwortung aus Tradition

Unternehmensprofil
Die Serafin Unternehmensgruppe erwirbt Unternehmen mit operativem Handlungsbedarf (Restrukturierung/Optimierung). Anknüpfend an die Unternehmertradition der Gesellschafterfamilie wird eine Unternehmensgruppe mit fünf industriellen Geschäftsbereichen aufgebaut.
Derzeit erzielt Serafin mit 600 Mitarbeitern einen Umsatz von 150 Mio. € in den Geschäftsbereichen „Kunststoffverarbeitung“ und „Konsumgüter“.
Unterstützt wird die Geschäftsführung der Serafin Unternehmensgruppe durch die Beiräte Dr. Clemens Haindl, Wolfgang Ley und Prof. Dr. Heinrich von Pierer.

Gründung:	2010
Transaktionsvolumen:	Bis 20 Mio. € Eigenkapital pro Transaktion
Umsatzgröße:	20 bis 100 Mio. € p.a. mit einer einstelligen Ergebnismarge
Finanzierungsphasen:	Erwerb von Stimmenmehrheiten an etablierten Unternehmen im Rahmen von Konzernausgliederungen, Nachfolgeregelungen, Management Buy In/Out
Branchenschwerpunkte:	Automobil, Konsumgüter, Kunststoffverarbeitung, Maschinenbau und Nischenanbieter in anderen Sektoren
Geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Investoren:	Gesellschafterfamilie
Gruppenunternehmen:	Nextrusion GmbH, Perga-Plastic GmbH, Rein-Plastik KG, Vollmar GmbH, Henschke Dochtfabrikation GmbH

Serafin Privat Holding GmbH
Maximilianstraße 18, 80539 München
Tel. +49 (0) 89 / 30 90 66 90
Internet: http://www.serafin-gruppe.de Email: serafin@serafin-gruppe.de

Geschäftsführung:
Falk Daum, Philipp Haindl und Dino Kitzinger

Unternehmensprofil:
Silverfleet Capital ist eines der führenden europäischen Private Equity-Häuser und hat sich seit 25 Jahren auf die Weiterentwicklung seiner Portfolio-Unternehmen durch Buy&Build-Strategien spezialisiert. Nach dem Management Buy-out von Prudential PLC wurde im Mai 2008 aus PPM Capital Silverfleet Capital, eine unabhängige Private Equity-Gesellschaft, die nunmehr ausschließlich im Besitz des Partnerkreises ist. Der Fonds von € 670 Millionen setzt sich aus Geldern internationaler Investoren zusammen. Unser Team besteht aus 21 Investment Professionals in 4 Büros in London, München, Paris und Chicago. Wir beteiligen uns an etablierten Firmen mit einem Unternehmenswert zwischen € 75 Mio. und € 500 Mio., die ihren Sitz in Großbritannien, Frankreich, dem deutschsprachigen Europa, den Benelux-Ländern und Skandinavien haben, aber auch an US-amerikanischen Unternehmen mit einer starken Präsenz in Europa. Besonders interessiert sind wir an international tätigen Unternehmen.

Gründung:	2001
verwaltetes Kapital:	über 1 Mrd. €
Transaktionsvolumen:	75 - 500 Mio. € Unternehmenswert
Umsatzgröße (Target):	ab 75 Mio. €
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, Spin-off, Later Stage
Branchenschwerpunkte:	Alle Branchen: Schwerpunkte in Business und Financial Services, Gesundheitswesen, produzierendes Gewerbe, Unterhaltung, Freizeit sowie Einzelhandel/Konsumgüter
geographischer Fokus:	Europa
Fonds:	Silverfleet Capital Partners LLP
Investoren:	keine Angaben
Portfolio:	Deutschland: Schneider Gruppe, Kalle, Orizon England: OFFICE, Aesica
Transaktionen 2011:	Exits: European Dental Partners Holding (Müller + Weygandt), Sterigenics Akquisitionen: Aesica

Silverfleet Capital GmbH
Oberanger 28, D - 80331 München
Tel: +49 (0)89-2388960, Fax: +49 (0)89-23889699
Internet: http://www.silverfleetcapital.com, E-Mail: guido.may@silverfleetcapital.com

Management:
Guido May

SOBERACAPITAL

Unternehmensprofil:

Sobera Capital ist eine auf Sekundärmarkt-Transaktionen spezialisierte Private Equity Gesellschaft.

Sobera Capital erwirbt und managt Private Equity Portfolios sowie Anteile an Private Equity Fonds. Der regionale Fokus liegt hierbei auf der DACH Region sowie Venture Capital und Smallcap Assets. Sobera Capital managt aktuell drei im Rahmen von Sekundär-Transaktionen übernommene Fondsgruppen mit einem ursprünglichen Zeichnungsvolumen von über EUR 160 Mio.

Gründung:	2010
Volumen der Fonds:	160 Mio. €
Transaktionsvolumen:	bis 50 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	bis 30 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Late Stage Venture Capital, Growth, Smallcap
Branchenschwerpunkte:	IT, Healthcare, Applied Technologies, Media
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	Sobera Capital Fund I, Berlin Capital Fund, ACAM Holding, IMH Venture Capital Berlin u.a.
Investoren:	Secondary Fund-of-Funds, Institutionelle
Portfolio:	ACT Biotech, Analyticon Discovery, Astex Pharmaceuticals, Cryptovision, ETH European Telecommunication Holding, Saperion, HI Biotech Science Venture II, MAZ Germany, Microgan, Neurotech Pharmaceuticals, Paratek Pharmaceuticals, Philogen, Vertilas, Yozma III, u.a.
Referenz-Transaktionen:	Erwerb eines Portfolios von Direktbeteiligungen von der Bayer AG, Erwerb ACAM Holding, LP Position an HI Biotech Science Venture II sowie Erwerb Berlin Capital Fund von der Landesbank Berlin; IPOs Hybrigenics, SAF, YOC

Sobera Capital GmbH
Markgrafenstr. 3, D - 10117 Berlin
Tel: +49 (0)30 577 088 370, Fax: +49 (0)30 577 088 379
Internet: http://www.sobera-capital.de, E-Mail: info@sobera-capital.com

Management:
Dr. Stefan Beil / Johannes Rabini

PARTNER KAPITAL AG
Der Beteiligungspartner Ihrer Sparkasse

Unternehmensprofil:
Die S-Partner Kapital AG wurde 2002 als Unternehmensbeteiligungsgesellschaft der bayerischen Sparkassen gegründet und hat seither EUR 31 Mio. in 30 mittelständischen Unternehmen aus Bayern und dem Saarland investiert. Zum 31.12.2011 hält die S- Partner Kapital AG ein Portfolio von 19 Mittelstandsunternehmen, die zusammen EUR 444 Mio. Umsatz aufweisen und 3.434 Mitarbeiter beschäftigen.

Gründung:	2002
Verwaltendes Kapital:	EUR 22 Mio.
Transaktionsvolumen:	bis zu EUR 2 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
Unternehmenswert:	EUR 2 Mio. bis EUR 15 Mio.
Finanzierungsphasen:	Buy Outs und Wachstumsfinanzierung von etablierten Mittelstandsunternehmen ab ca. EUR 5 Mio. Umsatz
Geografischer Fokus:	Bayern und Saarland
Fonds:	entfällt
Investoren:	26 Sparkassen aus Bayern und dem Saarland, sowie die Landesbank Saar und der Sparkassenverband Bayern
Portfolio:	19 Beteiligungen per 31.12.2011, davon StarMedTec GmbH, PhysioTec GmbH, WVG Kainz GmbH, GMF GmbH

S-Partner Kapital AG
Karolinenplatz 1, 80333 München
Tel: +49(0)89-54 801 88-0, Fax: +49(0)89-54 801 88-90
Internet: http://www.PartnerKapital-AG.de
E-Mail: info@PartnerKapital-AG.de

Management:
Dr. Werner Stockner, Vorstand

specTra
Industriekapital GmbH

Unternehmensprofil:
specTra investiert in mittelständische Unternehmen in der D.A.CH Region, mit hohem Wertschöpfungspotential und konzentriert sich auf Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von € 20 Mio. – € 200 Mio. Einen Schwerpunkt bilden Unternehmen in Sondersituationen. specTra verfolgt hierbei keinen Branchenfokus, konzentriert sich jedoch auf Unternehmen in reiferen Phasen. specTra strebt stets Mehrheitsbeteiligungen an, um ein aktives und effektives Beteiligungsmanagement in den Zielunternehmen durchführen zu können. specTra ist eine unternehmerisch geprägte Beteiligungsgesellschaft, die sich aktiv an der Optimierung von Prozessen und Strukturen sowie der Hebung verschütteter Potentiale zur nachhaltigen Wertsteigerung in den Zielunternehmen beteiligt. specTra ist nicht Fonds finanziert, sondern investiert mit ausgesuchten Privatinvestoren auf Einzeltransaktionsbasis. Dementsprechend besteht kein vordefinierter Exithorizont.

Gründung:	2004
verwaltetes Kapital:	keine Angaben
Transaktionsvolumen:	keine Angaben
Umsatzgrösse (Target):	Min: 20 Mio. € bis Max: 200 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Sondersituationen, ungelöste Nachfolge, Spin-Offs
Branchenschwerpunkte:	keiner
geographischer Fokus:	D, A, CH
Fonds:	Transaktionen erfolgen auf Deal by Deal Basis ohne Fonds
Investoren:	Vermögende Privatinvestoren, Family Offices
Portfolio:	Cordier Spezialpapier GmbH, Krallmann Holding und Verwaltungs GmbH, titus GmbH, triple S-GmbH
Referenztransaktionen:	Rungis Express AG, Conet Technologies AG (ehem. Conet Solutions GmbH), TAG Composites & Carpets GmbH, Interbros GmbH (über Krallmann)

specTra Industriekapital GmbH
Reitmorstrasse 9, D - 80538 München
Tel: +49 (0)89-51 55 62 0, Fax: +49 (0)89-51 55 62 29
Internet: http://www.spectra-industriekapital.de, E-Mail: benecke@spectra-industriekapital.de

Management:
Geschäftsführer: Nikolaus Benecke, Peter von Sigriz

Unternehmensprofil:
Die S-UBG Gruppe, Aachen, ist die führende Beteiligungsgesellschaft in den Wirtschaftsregionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach. Die im Jahre 1988 gegründete S-UBG Gruppe ist derzeit an rund 40 Unternehmen aus der Region beteiligt. Die Fonds der S-UBG stellen Eigenkapital für Unternehmen in verschiedenen Lebensphasen bereit: Eigenkapital für etablierte mittelsständische Unternehmen (S-UBG AG), Kapital für junge, technologieortientierte Start-ups (S-VC GmbH) und Finanzierung von Unternehmensgründungen (Seed Fonds I u. Seed Fonds II). Die S-UBG AG entwickelt Beteiligungsmodelle für mittelständische Unternehmen, sowohl in offener als auch in stiller Form. Sie blickt auf langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung von Expansionsfinanzierungsmodellen, Gesellschafterwechseln sowie Nachfolgeregelungen und geht ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. 1997 gründeten die Gesellschaftersparkassen unter der S-VC GmbH einen Early-Stage-Fonds, um Start-ups zu finanzieren. Die S-VC GmbH unterstützt junge Unternehmen beim Produktionsausfbau, bei der Markeinführung und in der Wachstumsphase. 2007 kam der Seed Fonds Aachen hinzu, der das Angebot um Beteiligungskapital für technologieorientierte Unternehmensgründungen erweitert. Nach dessen Ausfinanzierung wurde 2012 ein neuer Fonds (Seed Fonds II Aachen) aufgelegt.

Gründung:	1988
Volumen der Fonds:	rund 70 Mio. €
Transaktionsvolumen:	0,5 - 5 Mio. € (darüber hinaus mit Co-Investor)
Umsatzgrösse (Target):	ab 10 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	S-UBG/S-VC: offen + still (Mezzanine), MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen, Seed Fonds I + II: Unternehmensgründungen
Branchenschwerpunkte:	keine
geographischer Fokus:	Wirtschaftsregion Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
Fonds:	S-UBG AG, S-VC GmbH, Seed Fonds Aachen, Seed Fonds II Aachen
Investoren:	S-UBG/S-VC: Sparkasse Aachen, Sparkasse Düren, Kreissparkasse Euskirchen, Kreissparkasse Heinsberg, Sparkasse Krefeld, Stadtsparkasse Mönchengladbach; Seed Fonds: Sparkasse Aachen, NRW.Bank, Privatinvestor, Seed Fonds II: Sparkasse Aachen, NRW.Bank, DSA Invest
Portfolio:	Dr. Babor GmbH & Co. KG, Aachen; Lancom Systems GmbH, Würselen; KSK Industrielackierungen GmbH, Geilenkirchen, Quip AG, Baesweiler; Jouhsen -bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; Aixigo AG, Aachen; Vimecon GmbH, Herzogenrath; antibodies-online GmbH, Aachen; usw.
Referenz-Transaktionen:	Dr. Babor GmbH & Co. KG, BDL Holding GmbH, Devolo AG

S-UBG Gruppe
Markt 45-47, D - 52062 Aachen
Tel: +49 (0)241-47056 0,
Fax: +49 (0)241-47056 20
Internet: http://www.s-ubg.de
E-Mail: info@s-ubg.de
Vorstand: Harald Heidemann / Bernhard Kugel

Seed Fonds f. die Region Aachen GmbH & Co. KG
Seed Fonds II f. die Region Aachen GmbH & Co. KG
Markt 45-47, D - 52062 Aachen
Tel: +49 (0)241-47056 0
Fax: +49 (0)241-47056 20
Internet: http://www.seedfonds-aachen.de
E-Mail: info@seedfonds-aachen.de
Geschäftsführung: Harald Heidemann (Vors.) / Markus Krückemeier

SüdBG
Süd Beteiligungen GmbH

Unternehmensprofil:
Die Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) unterstützt mittelständische Unternehmen mit individuellen, maßgeschneiderten Eigenkapital- und eigenkapitalnahen Lösungen bei Nachfolgeregelung, Wachstumsfinanzierung, Gesellschafterwechsel und Verselbstständigung von Unternehmensteilen.

Die SüdBG ist eine 100%ige Tochter der LBBW. Eingebunden in die LBBW-Gruppe und den öffentlich rechtlichen (Sparkassen-)Verbund verfügt die SüdBG über ein breites Netzwerk an verlässlichen Partnern.

Gründung:	1970
verwaltetes Kapital:	Investiertes Kapital in Direktbeteiligungen gesamt: mehr als M€ 400.; über M€ 500 Kapital unter Management.
Transaktionsvolumen:	mindestens M€ 2,5
Umsatzgrösse (Target):	> M€ 25,0
Finanzierungsphasen:	Later Stage mit regionalem Fokus auf Deutschland.
Branchenschwerpunkte:	Kein Branchenfokus aber Schwerpunkt produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen.
Fonds:	k.A.
Investoren:	Landesbank Baden-Württemberg
Portfolio:	Bertrandt (Exit 2012), Clean Car, CS Consulting (Exit 2011), DBW – Advanced Fiber Technologies, Dinkelacker Schwabenbräu, dmb Metallverarbeitung, FEAG, Häffner (Exit 2011), MSC, Oligo (Exit 2011), QSIL (Exit 2011), svt, Zehnder Pumpen

Süd Beteiligungen GmbH
Königstraße 10c, D – 70173 Stuttgart
Tel: +49 (0)711-89 2007 200, Fax: +49 (0)711-89 2007 501

Löhrstraße 16, D – 04105 Leipzig
Tel: +49 (0)341-220 38802, Fax: +49 (0)341-220 38809

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

Management:
Joachim Hug, Jürgen Prockl (Sprecher), Christian Vogel

TRIGINTA CAPITAL

Unternehmensprofil:
Triginta Capital ist eine unabhängige und partnerschaftlich geführte Beratungs-, Beteiligungs- und Managementgesellschaft, die sich auf den Bereich Small- und MidCap Transaktionen spezialisiert hat.

Sie erwirbt profitable, wachstumsstarke, mittelständische Unternehmen und/oder Unternehmens-portfolios, um diese langfristig auf ihrem Wachstumspfad zu begleiten. In der Regel geht Triginta Capital Mehrheitsbeteiligungen ein, in besonderen Fällen auch qualifizierte Minderheiten. Der regionale Investitionsfokus liegt hierbei auf dem deutschen Sprachraum. Triginta Capital berät externe Investoren im Rahmen von M&A-Transaktionen sowie bei Unternehmensnachfolgen, Unternehmensfinanzierungen oder Restrukturierungen.

Triginta Capital übernimmt die Managementfunktion für Fondsgesellschaften und betreut und entwickelt Beteiligungsportfolios.

Gründung:	1999
verwaltetes Kapital:	rund 250 Mio. €
Finanzierungsphasen:	MidCap, Later Stage, Expansion, Secondary Transaction
Branchenschwerpunkte:	branchenübergreifend
geographischer Fokus:	D, A, CH
Fonds:	Triginta Capital Fund I, Triginta Capital Fund II, High Tech Beteiligungen, Iris Capital Fund II
Investoren:	institutionelle/private Investoren
Portfolio:	u.a. arwe Service GmbH, cv cryptovision GmbH, Holmer Maschinenbau GmbH, Saperion AG; siehe auch http://www.triginta-capital.com

Triginta Capital GmbH
Kreuzstraße 34, 40210 Düsseldorf
Tel: +49 (0) 2 11 – 8 62 89 - 0, Fax: +49 (0) 2 11 – 8 62 89 - 455
Internet: http://www.triginta-capital.com, E-Mail: info@triginta-capital.com

Management:
Geschäftsführer: Peter Folle

Unternehmensprofil:
Tyrol Equity ist eine österreichische Beteiligungsholding. Initiatoren und Aktionäre der Tyrol Equity sind erfolgreiche Unternehmer und Unternehmerfamilien sowie führende Finanzinstitute. Tyrol Equity investiert in mittelständische Produktionsunternehmen mit einem Umsatz zwischen EUR 10 Mio. und EUR 150 Mio. Der Fokus liegt dabei auf stabilen, gesunden und zukunftsträchtigen Unternehmen in attraktiven Märkten als auch auf Restrukturierungsfällen soweit ein gesunder Kern erkennbar ist. Diesen Unternehmen bietet Tyrol Equity langfristiges Unternehmerkapital bei Nachfolgelösungen, Wachstumsfinanzierungen und Konzernausgliederungen, gerne auch unter Beteiligung des Managements (MBO/MBI).

Tyrol Equity ist eine österreichische AG ohne beschränkte Fondslaufzeit. Eine Weiterveräußerung eingegangener Investments steht daher nicht im Fokus. Das Bekenntnis zu Nachhaltigkeit, langfristigem Denken und unternehmerischer Partnerschaft hat oberste Priorität.

Gründung:	2007
Transaktionsvolumen:	bis zu 15 Mio. € Eigenkapital
Umsatzgrösse (Target):	10 - 150 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Nachfolgesituationen, Wachstumsfinanzierungen, Konzernausgliederungen MBO, MBI, ausgewählte Restrukturierungsfälle
Branchenschwerpunkte:	Produktionsunternehmen
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien
Investoren:	Dr. Christoph Gerin-Swarovski, Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, Hypo Tirol, Management
Portfolio:	RSN Sihn GmbH, BBS GmbH, Eisbär Beteiligungs GmbH
Referenz-Transaktionen:	-

Tyrol Equity AG
Kaiserjägerstraße 30, A-6020 Innsbruck
Tel: +43 512 580158, Fax: +43 512 580158 45
Internet: http://www.tyrolequity.com, E-Mail: office@tyrolequity.com

Management:
Dr. Stefan Hamm, Mag. Dietmar Gstrein, Dr. Gernot Hofer

Unternehmensprofil:
VMS Value Management Services GmbH („VMS“) ist eine bankenunabhängige und sehr unternehmerisch agierende Beteiligungsgesellschaft. VMS ist als Eigenkapitalgeber ein erfahrener Partner sowohl bei Unternehmensnachfolgen, Buy-Outs, Konzern Spin-Offs oder Refinanzierungen als auch bei Unternehmen, die sich auf einer ungewöhnlichen, nicht selten auch kritischen Stufe in ihrem Lebenszyklus befinden. Dazu zählen auch Situationen, die eine Restrukturierung notwendig machen oder bei welchen eine Sanierung dringend geboten ist.
Das Leistungsspektrum von VMS reicht weit über die sonst im Beteiligungs-Sektor übliche Vorgangsweise hinaus. Denn neben der Funktion als Eigenkapitalgeber, zielt VMS besonders darauf ab, sich aktiv mit eigenen erprobten Managementexpertisen einzubringen. Positiv abgeschlossene Sanierungen und Restrukturierungen bedeutender Unternehmen belegen den Erfolg von VMS.

Gründung:	2001
verwaltetes Kapital:	derzeit rd. 50 Mio €
Transaktionsvolumen:	Min: 3 Mio. € bis Max: 100 Mio. €
Umsatzgrösse (Target):	Min: 30 Mio. € bis Max: 300 Mio. €
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, Spin-Offs, Turnaround, Restrukturierung
Branchenschwerpunkte:	Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, kein spezieller Branchenfokus
geographischer Fokus:	Österreich, Deutschland und Schweiz
Fonds:	Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH&Co KG („REB I“) **Aktuell: REB II Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH&Co KG und REB II Vermögensverwaltung GmbH & Co KG („REB II“)**
Investoren:	Institutionelle und private Investoren, VMS Partner
Portfolio:	Nutzfahrzeuge Rohr GmbH (D), Völker GmbH (A), Kufner Textil GmbH (D)

VMS Value Management Services GmbH
Garnisongasse 4/10, A-1090 Wien
Tel: +43 (0)1-5120555, Fax: +43 (0)1-5120555-5
Internet: http://www.valuemanagement.at, E-Mail: euler-rolle@valuemanagement.at

Management/Partner:
Dr. Paul Niederkofler, Mag. Lukas Euler-Rolle, Mag. Martin Benger

VR Equitypartner

Unternehmensprofil:
VR Equitypartner ist aus der Fusion der DZ Equity Partner GmbH mit der WGZ Inititativkapital GmbH im August 2012 hervorgegangen. Das Unternehmen 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, Unternehmernachfolgen oder Gesellschafterwechsel. VR Equitypartner bietet gleichermaßen Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzaninefinanzierungen an. Als gemeinsame Tochter der DZ BANK und der WGZ BANK, den Spitzeninstituten der Genossenschaftsbanken in Deutschland, stellt VR Equitypartner die Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung konsequent vor kurzfristiges Exit-Denken. Als wesentliche Werte der Zusammenarbeit sieht VR Equitypartner Offenheit, Partnerschaft, Vertrauen, Kompetenz und Verantwortung. Derzeit umfasst das Portfolio rund 100 Beteiligungen bei einem Investitionsvolumen von rund 570 Mio. €.

Gründung:	1970
Fondsvolumen:	570 Mio. €
Transaktionsvolumen:	1,5 Mio. € - 15 Mio. €, höheres Volumen durch Syndizierung möglich
Umsatzgrösse (Target):	ab 20 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Wachstums- und Expansionsfinanzierung, Unternehmernachfolge, Gesellschafterwechsel, Restrukturierung der Passivseite
Branchenschwerpunkte:	keine Branchenschwerpunkte, bevorzugt klassischer Mittelstand
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Investoren:	eigene Mittel
Portfolio:	u.a. Becker Marine Systems GmbH, Landes Gruppe, Melvo GmbH, Janz Informationssysteme AG, Oechsler AG, ZMD AG
Referenz-Transaktionen:	u.a. Paidi Möbel GmbH, Tital GmbH, Breitenfeld AG, Curamik, Konrad Hornschuch AG Weitere Referenzen und aktuelle Beteiligungen unter www.vrep.de/portfolio

VR Equitypartner GmbH
Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 7447-7209, Fax: +49 69 7447-1632
Internet: http://www.vrep.de, E-Mail: mail@vrep.de

Geschäftsführung:
Martin Völker / Peter Sachse

Unternehmensprofil:

Die 1992 gegründete VTC-Gruppe ist eine unabhängige, stark wachsende mittelständische Unternehmensgruppe. Die einzelnen Gruppenunternehmen sind rechtlich und operativ selbständig und verfügen über hohe unternehmerische Autonomie. Wir forcieren schlanke Strukturen und kurze Entscheidungswege innerhalb der Gruppe, womit wir für unsere Firmen nachhaltige Wettbewerbsvorteile generieren.
Hinter der VTC stehen vier private Gesellschafter, deren Ziel das profitable Wachstum der Unternehmensgruppe unter Beibehaltung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit ist. Die hohe Eigenkapitalausstattung ermöglicht es uns, bei Bedarf schnell und eigenständig zu agieren und gleichzeitig langfristige Wachstumskonzepte in der Gruppe zu verfolgen. Wir prüfen laufend neue Beteiligungsmöglichkeiten in bestehenden wie auch in neuen Geschäftsbereichen. Unser Hauptaugenmerk richtet sich dabei auf etablierte, erfolgreiche Firmen im deutschsprachigen Raum mit einem Umsatz von mehr als EUR 50 Mio.

Gründung:	1992
verwaltetes Kapital:	keine Angaben
Transaktionsvolumen:	bis EUR 100 Mio. Unternehmenswert
Umsatzgrösse (Target):	ab EUR 50 Mio.
Finanzierungsphasen:	MBO, MBI, Spin-off, Later Stage
Branchenschwerpunkte:	kein Branchenfokus, in der Vergangenheit lag der Schwerpunkt auf produktionsorientierten Branchen, industrienahen Dienstleistungen und Handel
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Investoren:	privat
Portfolio:	Europoles, FRIWO, Prontor, Silbitz-Gruppe, S+S Separation and Sorting
Letzte Transaktionen:	Verkauf Almatec und Soutec (beide 2012)

VTC Partners GmbH
Theatinerstr. 8, D – 80333 München, Tel: +49 (0)89-64949-0, Fax: +49 (0)89-64949-450
Internet: http://www.vtc.de, E-Mail: info@vtc.de

Management:
Jürgen Leuze, Stefan Leuze, Richard G. Ramsauer, Dr. Thomas Robl, Philipp Freyschlag, Dr. Ulrich Wolfrum

Unternehmensprofil:
Waterland ist eine unabhängige Private Equity Investment Gesellschaft, die Unternehmer bei der Realisierung Ihrer Wachstumspläne unterstützt. Die finanziellen Mittel und die mittelständische Management-Erfahrung von Waterland ermöglichen den Portfolio-Unternehmen organisches und insbesondere akquisitorisches Wachstum. Waterland ist ein Investor, der Portfoliounternehmen finanziell, strategisch und operativ unterstützt. Bis November 2012 hat Waterland 250 Transaktionen in 50 Unternehmens-Gruppen getätigt.

Die dynamische Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds führt zu einer steigenden Anzahl von (grenzüberschreitenden) Akquisitionen und Zusammenschlüssen. Unternehmer können mit Hilfe von Waterland ihre Wettbewerbsfähigkeit in einem sich zunehmend konsolidierenden Umfeld steigern.

Waterland stehen derzeit € 2,5 Milliarden für Eigenkapitalinvestitionen zur Verfügung. Zusätzlich besitzt Waterland Zugang zu Fremdfinanzierungsmitteln.

Gründung:	Waterland wurde 1999 von Robert Thielen gegründet, der auf mehrjährige eigene Erfahrungen im Aufbau von Unternehmen zurückgreifen konnte.
Verwaltetes Kapital:	Fonds I-V: € 2,5 Mrd., Fond V alleine: € 1,1 Mrd. (2011)
Transaktionsvolumen:	Min. € 10 Mio. Eigenkapital
Unternehmensgröße:	ca. € 10 – 200 Mio. Umsatz
Finanzierungsphasen:	Wachstumskapital für mittelständische Unternehmen, Management Buy-outs / Buy-ins
Branchenschwerpunkte:	Fragmentierte Märkte, die bestimmten Wachstumstrends unterliegen: Outsourcing & Effizienz, Alternde Bevölkerung, Freizeit & Luxus, Nachhaltigkeit
Geographischer Fokus:	Deutschland, Niederlande, Belgien, Österreich, Schweiz, Polen
Fonds:	Waterland Private Equity Fund II - V
Investoren:	Institutionelle internationale Investoren
Portfolio:	In DACH-Region: A-ROSA Flussschiff, FleetPro, Global Fertility, Ranger, RHM-Kliniken, SENIOcare, Windrose Finest Travel

Waterland Private Equity GmbH
Neuer Zollhof 1, 40237 Düsseldorf
Tel: +49 (0) 211 6878 4000, Fax: +49 (0) 211 6878 4029
Internet: http://www.waterland.de, e-Mail: info@waterland.de

Management:
Jörg Dreisow (Partner) - Jan Hardorp - Dr. Carsten Rahlfs

Unternehmensprofil:
Das Hamburger Emissionshaus WEL Fonds gehört zu den bankenunabhängigen Anbietern geschlossener Fonds. 2008 wurde der erste Fonds von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gestattet. Seitdem investiert der WEL Fonds mittel- und langfristig in Unternehmen in den Sektoren Umwelt und Alternative Energien. Der WEL Fonds ist Teil eines großen Puzzles um das Wachstum erneuerbarer Energieformen und Umwelttechnologien zu beschleunigen. Die Zielunternehmen sollten nachhaltige und ethische Unternehmenskonzepte verfolgen. Dazu gehört auch der verantwortungsvolle und schonende Umgang mit natürlichen Ressourcen.

Der WEL Fonds vereint die Vielschichtigkeit von Klimawandel, Rohstoffknappheit und Ökologie in einer einzigartigen Kapitalanlage. 2012 wurde der WEL Fonds Finalist beim Großen Preis des Mittelstandes.

Gründung:	2008
Volumen der Fonds:	10 Mio. €
Transaktionsvolumen:	0,25 – 5 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Alle Finanzierungsphasen
Branchenschwerpunkte:	Alternative Energien und Umwelt
geographischer Fokus:	Deutschland, Österreich, Schweiz
Fonds:	WEL Fonds GmbH & Co. KG
Investoren:	Privatanleger, Stiftungen, Family offices, Wirtschaftskapitäne
Portfolio:	keine Angaben
Referenz-Transaktionen:	keine Angaben

WEL Fonds Verwaltungs GmbH
Am Kaiserkai 1, D - 20457 Hamburg
Tel: +49 (0)40-808074-720, Fax: +49 (0)40-808074-520
Internet: http://www.wel-fonds.de, E-Mail: info@wel-fonds.de

Management:
Geschäftsführerin: Ute W. Seehaus

Private Equity-Investoren: Shortlist (alphabetische Sortierung)

Private Equity-Investoren

3i Gesellschaft fuer Industriebeteiligungen mbH
OpernTurm, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.3i.com

ACapital Beteiligungsberatung GmbH
Niedenau 68, 60325 frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.acapital.de

Active Equity Management GmbH
Platzl 4, 80331 München, Deutschland
Internet: www.active-equity.com

ACTORUS GmbH
Mannhardtstraße 3, 80538 München, Deutschland
Internet: www.actorus.de

AdCapital AG
Gutenbergstr. 13, 70771 Leinfelden Echterdingen, Deutschland
Internet: www.adcapital.de

ADCURAM Group AG
Theatinerstraße 7 / Arco Palais, 80333 München, Deutschland
Internet: www.adcuram.de

addfinity GmbH
Löwengrube 12, 80333 München, Deutschland
Internet: www.addfinity.de

ADVALCO GmbH & Co. KG
Vordermühlstr. 2, 82319 Starnberg, Deutschland
Internet: www.advalco.com

Advent International GmbH
Westhafenplatz 1, 60327 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.adventinternational.com

Adveq Management (Deutschland) GmbH
An der Welle 4, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.adveq.com

ADVISUM GmbH
Wilmersdorfer Straße 98/99, 10629 Berlin, Deutschland
Internet: www.advisum.de

AFINUM Management GmbH
Theatinerstr. 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.afinum.de

Aheim Capital
Schloßbergstraße 1, 82319 Starnberg, Deutschland
Internet: www.aheim.com

ALCOSA CAPITAL GmbH & Co KG
Cretzschmarstrasse 21, 60487 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.alcosacapital.com

Allegra Capital GmbH
Pachmayrplatz 11, 81927 München, Deutschland
Internet: www.allegracapital.de

Allianz Capital Partners GmbH
Theresienstrasse 6-8, 80333 München, Deutschland
Internet: www.allianzcapitalpartners.com

Alpine Equity Management AG
Bahnhofstraße 14 - Tourismushaus, 6900 Bregenz, Österreich
Internet: www.alpineequity.at

Andlinger & Company Inc.
Sieveringer Strasse 36/9, 1190 Wien, Österreich
Internet: www.andlinger.com

Apax Partners Beteiligungsberatung GmbH
Possartstraße 11, 81679 München, Deutschland
Internet: www.apax.com

Apollo Capital Partners GmbH
Thalkirchner Straße 54, 80337 München, Deutschland
Internet: www.apollocapitalpartners.de

Arcadia Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH
Am Sandtorkai 41, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.arcadia.de

ARCUS Capital AG
Ludwig-Thoma-Strasse 29a, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.arcus-muc.de

Argantis GmbH
Martinstr. 16-20, 50667 Köln, Deutschland
Internet: www.argantis.de

Argos GmbH
Bavariaring 26, 80336 München, Deutschland
Internet: www.argosinvest.com

AUCTUS Capital Partners AG
Brienner Straße 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.auctus.com

Augur Capital Group
Westendstr.16-22, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.augurcapital.com

Aurelius AG
Ludwig-Ganghofer-Straße 6, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.aureliusinvest.com

aws-mittelstandsfonds Management GmbH
Ungargasse 37, 1030 Wien, Österreich
Internet: www.mittelstands-fonds.at

AXA Private Equity Germany GmbH
An der Welle 4, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.axaprivateequity.com

BA Privat Equity GmbH
Operngasse 6, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.privateequity.at

BAG Aktiengesellschaft für Industriebeteiligungen
Tempowerkring 6, 21079 Hamburg, Deutschland
Internet: www.beteiligungs-ag.de

Baigo Capital GmbH
Königsteiner Strasse 57, 65812 Bad Soden am Taunus, Deutschland
Internet: www.baigo-capital.com

Bain Capital Beteiligungsberatung GmbH
Maximilianstrasse 11, 80539 München, Deutschland
Internet: www.baincapital.com

BAVARIA Industriekapital AG
Bavariaring 24, 80336 München, Deutschland
Internet: www.baikap.de

Bax Capital Advisors AG
Lindenstrasse 41, 8008 Zürich, Schweiz
Internet: www.baxcapital.com

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
Königinstraße 23, 80539 München, Deutschland
Internet: www.baybg.de

Bayern LB Capital Partner
Ottostr. 21, 80333 München, Deutschland
Internet: www.bayernlb-cp.de

BC Partners
Neuer Wall 55, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.bcpartners.de

Beaufort Capital GmbH
Alsterarkaden 20, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.bo4.de

BeCapital Private Equity SCA SICAR
20, Boulevard Emmanuel Servais, 2535 Luxembourg, Luxemburg
Internet: http://www.becapitalpe.com

BeteiligungsKapital Hannover GmbH & Co. KG
c/o Sparkasse Hannover, Aegidientorplatz 1, 30159 Hannover, Deutschland
Internet: www.bk-hannover.de

Blue Cap AG
Ludwigstraße 11, 80539 München, Deutschland
Internet: www.blue-cap.de

BLUO International Affiliates Limited
Alter Hof 5, 80331 München, Deutschland
Internet: www.blu-o.de

bmp AG
Schlüterstraße 38, 10629 Berlin, Deutschland
Internet: www.bmp.com

BonVenture GmbH
Pettenkoferstrasse 37, 80336 München, Deutschland
Internet: www.bonventure.de

BPE PRIVATE EQUITY GmbH
Schleusenbrücke 1, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.bpe.de

Bremer Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
Langenstrasse 2 - 4, 28195 Bremen, Deutschland
Internet: www.bug-bremen.de

Bridgepoint Capital GmbH Beteiligungsberatung
Neue Mainzer Straße 28, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bridgepoint.eu

Brockhaus Private Equity AG
Myliusstrasse 30, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.brockhaus-pe.com

BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH
Habichtstr. 41, 22305 Hamburg, Deutschland
Internet: www.btg-hamburg.de

BV Partners AG
Amthausgasse 6, 3011 Bern, Schweiz
Internet: www.bvpartners.ch

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft
Thouretstrasse 2, 70173 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.bwk.info

Caldec Beteiligungen GmbH

Große Theaterstr. 37 / Colonnaden, 20354 Hamburg, Deutschland
Interner: www.caldec.de

CAPCELLENCE Mittelstandspartner GmbH
Caffamacherreihe 7, 20355 Hamburg, Deutschland
Internet: www.CAPCELLENCE.com

Capital Dynamics GmbH
Possartstrasse 13, 81679 München, Deutschland
Internet: www.capdyn.com

Capital Stage AG
Brodschrangen 4, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.capitalstage.com

capiton AG
Bleibtreustraße 33, 10707 Berlin, Deutschland
Internet: www.capiton.de

Capvis Equity Partners AG (Deutschland)
Florianstrasse 8, 85551 Kirchheim, Deutschland
Internet: www.capvis.com

CB Equity Partners GmbH
Widenmayerstrasse 16, 80538 München, Deutschland
Internet: www.cbequity.com

CBG Commerz Beteiligungsgesellschaft mbH
Kaiserstrasse 16, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.cbg.commerzbank.de

CBR Management GmbH
Theatinerstrasse 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.cbr-gmbh.de

CfC Industrie Beteiligungen GmbH & Co. KGaA
Westfalendamm 9, 44141 Dortmund, Deutschland
Internet: www.cfc.eu.com

CFH Beteiligungsgesellschaft mbH
Löhrstraße 16, 04105 Leipzig, Deutschland
Internet: www.cfh.de

CGS Management casparis gloor lanz & co.
Huobstrasse 14, 8808 Pfäffikon, Schweiz
Internet: www.cgs-management.com

Chancenkapitalfonds der Kreissparkasse Biberach GmbH
Zeppelinring 27 - 29, 88400 Biberach, Deutschland
Internet: www.ksk-bc.de

Cinven GmbH
Main Tower, Neue Mainzer Str 52, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.cinven.com

Cipio Partners GmbH
Palais am Lenbachplatz - Ottostrasse 8, 80333 München, Deutschland
Internet: www.cipiopartners.com

CMP Capital Management-Partners GmbH
Leipziger Platz 15, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.cm-p.de

Conetwork Erneuerbare Energien Management GmbH
Speersort 10, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.cee-holding.de

Constellation
Kantonsstrasse 77, 8807 Freienbach, Schwyz, Schweiz
Internet: http://www.constellation.ch

COREST AG
Inselstr. 24, 40479 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.COREST.de

CornerstoneCapital AG
Westendstr. 41, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.cornerstonecapital.de

Corporate Equity Partners AG
Obmoos 4, 6301 Zug, Schweiz
Internet: www.corporate-equity.com

CVC Capital Partners (Deutschland) GmbH
WestendDuo, Bockenheimer Landstraße 24, 60323 Frankfurt, Deutschland
Internet: www.cvc.com

Danube Equity AG
voestalpine-Straße 1, 4020 Linz, Österreich
Internet: www.danubequity.com

DB Private Equity GmbH
Zeppelinstraße 4-8, 50667 Köln, Deutschland
Internet: www.cam-pe.com

Demeter Partners
Kurfürstendamm 58, 10707 Berlin, Deutschland
Internet: www.demeter-partners.com

Deutsche Beteiligungs AG
Börsenstraße 1, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.deutsche-beteiligung.de

Deutsche Technologie Beteiligungen AG
Stefanusstraße 6a, 82166 Gräfelfing, Deutschland
Internet: www.detebe.com

Doughty Hanson & Co. GmbH
Lenbachplatz 3, 80333 München, Deutschland
Internet: www.doughtyhanson.com

DPE Deutsche Private Equity GmbH
Ludwigstr. 7, 80539 München, Deutschland
Internet: www.pdpe.de

Dr. Engelhardt, Kaupp, Kiefer Unternehmensbeteiligungen GmbH
Marienstr. 39, 70178 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.ekkub.de

DUBAG Deutsche Unternehmensbeteiligungen AG
Maximilianstraße 58, 80538 München, Deutschland
Internet: www.dubag.eu

ECM Equity Capital Management GmbH
Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.ecm-pe.de

EiKaM GmbH & Co. KG
Fritz-Elsas-Straße 36, 70174 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.eikam.eu

Eisbach Holding GmbH
c/o Nordwind Capital, Residenzstrasse 18, 80333 München, Deutschland
Internet: http://www.eisbach-holding.com

Elbe Partners Industries AG
Oberbaumbrücke 1, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.elbepartners.com

enalog ventures gmbh
mahlerstrasse 7/18, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.enalog.com

ENDURANCE Capital AG
Bavariaring 18, 80336 München, Deutschland
Internet: www.endurance-capital.de

EQT Partners Beteiligungsberatung GmbH
mainBuilding, Taunusanlage 16, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.eqt.se

Equimax AG
Lavendelweg 7, 57078 Siegen, Deutschland
Internet: www.equimax.de

Equistone Partners GmbH
Platzl 4, 80331 München, Deutschland
Internet: www.equistonepe.com

Equita Management GmbH
Am Pilgerrain 17, 61352 Bad Homburg, Deutschland
Internet: www.equita.de

DMB - Deutsche MIttelstand Beteiligungen GmbH
Colonnaden 25, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.dmb-beteiligungen.de

Equity Partners GmbH
Königsallee 60 c, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.eqpa.de

EX.TRA Management GmbH
Neuer Zollhof 3, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.extraindustries.com

FBM Finanzierung und Beteiligungen im Mittelstand GmbH
Bockenheimer Anlage 15, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.fbm-frankfurt.de

FIDURA Private Equity Fonds
Bavariaring 44, 80336 München, Deutschland
Internet: www.fidura-fonds.de

Finatem Beteiligungsgesellschaft
Freiherr-vom-Stein-Straße 7, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.finatem.de

Findos Investor GmbH
Frauenstraße 30, 80469 München, Deutschland
Internet: www.findos.eu

Foresee Equity Management GmbH
Lennéstraße 1, 10785 Berlin, Deutschland
Internet: www.4cem.com

Frankfurt CapitalPartners FCP AG
Zeppelinallee 77, 60487 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.fcp-ag.de

Frowein & Co Beteiligungs AG
Friedrich-Ebert-Str. 125, 42117 Wuppertal, Deutschland
Internet: www.froweinundco.com

Gaydoul Group AG
Werkstrasse 2, 8806 Bäch SZ, Schweiz
Internet: www.gaydoul-group.ch

GCI Industrie AG
Brienner Straße 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.gci-industrie.com

GE Commercial Finance - Heller Bank AG
Weberstraße 21, 55130 Mainz, Deutschland
Internet: www.heller-bank.de

GermanCapital GmbH
Gundelindenstrasse 2, 80805 München, Deutschland
Internet: www.germancapital.com

GESCO AG
Johannisberg 7, 42103 Wuppertal, Deutschland
Internet: www.gesco.de

Global Equity Partners
Mariahilfer Straße 1/Getreidemarkt 17, 1060 Wien, Österreich
Internet: www.gep.at

GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG
Kantstraße 5, 39104 Magdeburg, Deutschland
Internet: www.goodvent.net

Grazia Equity GmbH
Breitscheidstraße 10, 70174 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.grazia-equity.de

Greenwich Beteiligungen AG
Roßmarkt 14, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.greenwich.de

H2 Equity Partners GmbH
Maximilianstrasse 35a, 80539 München, Deutschland
Internet: www.h2.nl

Halder Beteiligungsberatung GmbH
Bockenheimer Landstraße 98-100, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.halder.eu

HANNOVER Finanz GmbH
Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover, Deutschland
Internet: www.hannoverfinanz.de

Haspa BGM Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH
Herrengraben 1, 20459 Hamburg, Deutschland
Internet: www.haspa-bgm.de

HeidelbergCapital Asset Management GmbH
Alte Glockengießerei 9, 69115 Heidelberg, Deutschland
Internet: www.heidelbergcapital.de

HgCapital Beratungs GmbH & Co. KG
Salvatorstrasse 3, 80333 München, Deutschland
Internet: www.hgcapital.com

HGU Hamburger Unternehmensbeteiligungs AG
Abteistraße 34, 20149 Hamburg, Deutschland
Internet: www.hgu.de

H.I.G. European Capital Partners GmbH
Warburgstrasse 50, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.higeurope.com

HPE Germany Consulting GmbH
Königsallee 62, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.hollandpe.com

Hurth MT Aktiengesellschaft
Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.mbi-mbo.com

IK Investment Partners
Neuer Wall 80, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.ikinvest.com

IKB Private Equity GmbH
Wilhelm-Bötzkes-Straße 1, 40474 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.ikb-pe.de

INDUC AG
Friedrich-Herschel-Straße 1, 81679 München, Deutschland
Internet: www.induc.de

Indus Holding AG
Kölner Straße 32, 51429 Bergisch Gladbach, Deutschland
Internet: www.indus.de

INSPIRE AG
Neuhäuser Str. 11, 33102 Paderborn, Deutschland
Internet: www.inspire-ag.de

INTRO Invest GmbH
Schloßweg 14, 91244 Reichenschwand, Deutschland
Internet: www.introinvest.de

Invest Unternehmensbeteiligungs Aktiengesellschaft
Europaplatz 5a, 4020 Linz, Österreich
Internet: www.investag.at

INVICTO Management GmbH & Co. KG
Malkastenstraße 2, 40211 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.invicto.de

Invision Private Equity AG
Grafenaustrasse 7, 6304 Zug, Schweiz
Internet: www.invision.ch

J. Hirsch & Co. Deutschland GmbH/ILP Private Equity Fonds
Steinweg 3, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.j-hirsch.com

KI Kapital GmbH
Promenadeplatz 12, 80333 München, Deutschland
Internet: www.kikapital.com

KONSORTIUM AG
Donauwörther Str. 3, 86368 Gersthofen, Deutschland
Internet: www.konsortium.de

L-EA Private Equity GmbH
Schlossplatz 21, 76133 Karlsruhe, Deutschland
Internet: www.l-ea.de

Lead Equities-Gruppe
Schwarzenbergplatz 5/2/2, 1030 Wien, Österreich
Internet: www.leadequities.at

LPC Capital Partners GmbH
Pestalozzigasse 4, 1015 Wien, Österreich
Internet: www.lpc-capital.at

M Cap Finance GmbH & Co. KG
Roßmarkt 15, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.mcap-finance.de

M2 Capital Management AG
Bahnhofplatz, 6300 Zug, Schweiz
Internet: www.m2capital.ch

MAMA Sustainable Incubation AG
TUTEUR Haus, Charlottenstraße 24, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.mama.io

Matador Private Equity
Untere Feldstrasse 2, 6055 Alpnach, Schweiz
Internet: www.matador-private-equity.com

Matterhorn Industriebeteiligungs GmbH
Staakener Str. 23, 13581 Berlin, Deutschland
Internet: www.schuering-andreas.de

Maurizio Capital
Potsdamer Platz 10, 10785 Berlin, Deutschland
Internet: www.mauriziocapital.com

MBB Industries AG
Joachimstalerstr. 34, 10719 Berlin, Deutschland
Internet: www.mbbindustries.com

MCH Management Capital Holding AG
Residenzstraße 27, 80333 München, Deutschland
Internet: www.management-capital.com

MIT Munich Industrial Technologies AG
Grünwalder Weg 13a, 82008 Unterhaching, Deutschland
Internet: www.mit.ag

Montagu Private Equity GmbH
Benrather Str. 18-20, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.montaguequity.com

Motus Mittelstandskapital GmbH
Rankestraße 5/6, 10789 Berlin, Deutschland
Internet: www.motus-kapital.de

mutares AG
Uhlandstrasse 3, 80336 München, Deutschland
Internet: www.mutares.de

MVB Beteiligungen AG
Reichsstrasse 78, 58840 Plettenberg, Deutschland
Internet: www.mvb-ag.de

Nimbus hands-on investors
Brienner Strasse 10, 80333 München, Deutschland
Internet: www.nimbus.com

NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
Walderseestraße 23, 30177 Hannover, Deutschland
Internet: www.nordholding.de

Norddeutsche Private Equity GmbH
Rolandsbrücke 4, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.norddeutsche-private-equity.de

Nordwind Capital
Resident Str. 18, 80687 München, Deutschland
Internet: www.nordwindcapital.com

nwk nordwest Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Sparkasse Bremen mbH
Am Brill 1-3, 28195 Bremen, Deutschland
Internet: www.nwk-nwu.de

Oaktree Capital Management
An der Welle 4, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.oaktreecap.com

ODEWALD
Französische Str. 8, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.ocie.de

Orlando Management GmbH
Am Platzl 4, 80331 München, Deutschland
Internet: www.orlandofund.com

Palamon Capital Partners
Cleveland House, 33 King Street, London SW1Y 6RJ, Großbritannien
Internet: www.palamon.com

paprico ag - partners for private capital & companies
Zugerstrasse 8a, 6340 Baar/Zug, Schweiz
Internet: www.paprico.ch

Permira Beteiligungsberatung GmbH
Bockenheimer Landstrasse 33, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.permira.com

Perseus Beteiligungsberatung GmbH
Schumannstr. 4, 81679 München, Deutschland
Internet: www.perseusllc.com

Perusa GmbH
Theatinerstraße 40, 80333 München, Deutschland
Internet: www.perusa.de

Petersen, Waldheim & Cie. GmbH
Gärtnerweg 4-8, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.pwcie.de

PINOVA Capital GmbH
Rindermarkt 7, 80331 München, Deutschland
Internet: www.pinovacapital.com

Quadriga Capital Eigenkapital Beratung GmbH
Hamburger Allee 4, 60486 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.quadriga-capital.de

Quantum Kapital AG
Dufourstrasse 121, 9001 St. Gallen, Schweiz
Internet: www.quantum-kapital.ch

Rampart Intervention Capital GmbH
Rathausufer 23, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.rampart-intervention-capital.de

Riverside Europe Partners GmbH
Alter Hof 5, 80331 München, Deutschland
Internet: www.riversideeurope.com

Rudigier und Partner Management & Beteiligungs GmbH
Michael Walz Gasse 37, 5020 Salzburg, Österreich
Internet: www.rudigierpartners.com

RütInvest GmbH
Zirkusweg 2, 20359 Hamburg, Deutschland
Internet: www.ruetinvest.de

SBG Sparkassenbeteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH
IGZ Barleben, Steinfeldstraße 3, 39179 Barleben, Deutschland
Internet: www.sbg-sachsen-anhalt.de

Serafin Privat Holding GmbH
Maximilianstraße 18, 80539 München, Deutschland
Internet: www.serafin-holding.de

Silver Investment Partners GmbH & Co. KG
Gartenstraße 12, 60594 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.silver-ip.com

Silverfleet Capital
Oberanger 28, 80331 München, Deutschland
Internet: www.silverfleetcapital.com

Sobera Capital GmbH
Markgrafenstrasse 33, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.sobera-capital.com

S-Partner Kapital AG
Karolinenplatz 1, 80333 München, Deutschland
Internet: www.partnerkapital-ag.de

specTra Industriekapital GmbH
Reitmorstrasse 9, 80538 München, Deutschland
Internet: www.spectra-industriekapital.de

Square Four Investments GmbH
Arndtstraße 11, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.squarefour.de

S-Refit AG
Sedanstraße 15, 93055 Regensburg, Deutschland
Internet: www.s-refit.de

Staake & Cie. Capital GmbH
Wöhlerstrasse 5, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.staake-capital.de

Star Capital Partners
2nd floor, 39 St James's Street, London SW1A 1JD, Großbritannien
Internet: www.star-capital.com

Stargate Capital GmbH
Brienner Strasse 10, 80333 München, Deutschland
Internet: www.stargate-capital.com

Steadfast Capital GmbH
Myliusstr. 47, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.steadfastcapital.de

STEMAS AG
Brienner Str. 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.stemas.ag

Strategic Value Partners (Deutschland) GmbH
Taunusanlage 1 (Skyper), 60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.svpglobal.com

S-UBG AG für die Regionen Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
Markt 45-47, 52062 Aachen, Deutschland
Internet: www.s-ubg.de

Süd Beteiligungen GmbH
Königstraße 10c, 70173 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.suedbg.de

Surikate Mittelstands AG
Ziegelberger Straße 18, 87730 Bad Grönenbach, Deutschland
Internet: www.surikate.de

Swiss Global Investment Group AG
Rothusstrasse 23, 6331 Hünenberg / Zug, Schweiz
Internet: www.sgi-group.ch

TC First Capital GmbH
Beethovenstr. 11, 8002 Zürich, Schweiz
Internet: www.tcfirst.com

terrafirma GmbH
Garden Towers, Neue Mainzer Straße 46-50, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.terrafirma.com

Tricadis Capital GmbH
Eschersheimer Landstr. 60 - 62, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.tricadis.de

Triginta Capital
Kreuzstraße 34, 40210 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.triginta-capital.com

Triton Beteiligungsberatung GmbH
Schillerstraße 20, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.triton-partners.com

Tyrol Equity AG
Kaiserjägerstraße 30, 6020 Innsbruck, Österreich
Internet: www.tyrolequity.com

U.C.A. Aktiengesellschaft
Stefan-George-Ring 29, 81929 München, Deutschland
Internet: www.uca.de

Unternehmens Invest AG UIAG
Am Hof 4, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.uiag.at

v. Nordeck International Holding AG
Balz Zimmermannstrasse 7, 8302 Kloten, Schweiz
Internet: www.vonnordeck-holding.com

VENTIZZ Capital Partners AG
Graf-Adolf-Straße 18, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.ventizz.de

ViewPoint Capital Partners GmbH
WestendDuo - Bockenheimer Landstrasse 24, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.viewpointpartners.com

VMS Value Management Services GmbH
Garnisongasse 4/10, 1090 Wien, Österreich
Internet: www.valuemanagement.at

VR Equitypartner GmbH
Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.vrep.de

VTC Partners GmbH
Theatinerstraße 8, 80333 München, Deutschland
Internet: www.vtc-partners.com

Warburg Pincus GmbH
Liebigstr. 53, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.warburgpincus.com

Waterland Private Equity GmbH
Neuer Zollhof 1, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.waterland.de

WEL Fonds Verwaltungs GmbH
Am Kaiserkai 1, D - 20457 Hamburg
Internet: http://www.wel-fonds.de

Zurmont Madison Private Equity
Eisengasse 15, 8034 Zürich, Schweiz
Internet: www.zurmontmadison.ch

Venture Capital-Investoren

Unternehmensprofil:
Acton Capital Partners investiert in Endkonsumenten-orientierte, internet- und mobilbasierte Geschäftsmodelle. Der Fonds sucht unternehmergeführte Firmen mit erfolgreichem Geschäftsmodell und dem Ziel, nationaler oder internationaler Marktführer zu werden.
Acton Capital Partners verwaltet derzeit zwei Fonds: Den Burda Digital Ventures Fund (ursprünglich über 40 Investments) mit noch 9 Portfoliounternehmen (siehe: Burda Digital Ventures), der nun für neue Investitionen geschlossen ist, sowie den aktuellen Heureka Growth Fund.

Gründung:	2008
Verwaltetes Kapital:	€ 180 Mio.
Transaktionsvolumen:	Min: 5 Mio. € bis Max: 20 Mio. € (inkl. Co-Investitionen)
Finanzierungsphasen:	Spät-/Wachstumsphase
Branchenschwerpunkte:	Internet Plattformen, E-Commerce, Marketplaces, Digitale Medien, Mobil
Geografischer Fokus:	Europa (>70%), Rest der Welt (insb. Nordamerika) (<30%)
Fonds:	Acton GmbH & Co. Heureka KG, BDV Beteiligungen GmbH & Co. KG
Investoren:	keine Angaben
Portfolio:	siehe: http://www.actoncapital.de
Investments :	Glassesdirect/London, Mytheresa/München, Frontline/Hamburg, Momox/Berlin, Linas Matkasse/Stockholm, Yatego/München, Tolingo/Hamburg, Windeln/München, Büroservice 24/Hamburg, Clio/Vancouver, KupiVIP/Moskau, Fashion for Home/Berlin, Sofatutor/Berlin
Exits 2012:	-

Acton Capital Partners GmbH
Widenmayerstrasse 29, D - 80538 München
Tel: +49 (0)89-24 21 887-0, Fax: +49 (0)89-24 21 887-59
Internet: http://www.actoncapital.de, E-Mail: info@actoncapital.de

Management:
Geschäftsführer: Dr. Christoph Braun, Dr. Paul-Bernhard Kallen, Dr. Jan-Gisbert Schultze, Frank Seehaus

ASTUTIA

Unternehmensprofil:
ASTUTIA wurde 2006 als private, unternehmerisch geführte, Investmentgesellschaft in München gegründet. Ein fünfköpfiges Team betreut das Beteiligungsportfolio. Der Fokus von ASTUTIA liegt in den Bereichen Internet (e-Commerce) und Finanzdienstleistungen. Wir suchen nach innovativen Unternehmen, geführt von hervorragenden, umsetzungsstarken Teams. In aller Regel syndizieren wir unsere Investments. Neben Kapital bringen wir ein breites Kompetenzspektrum in Online und Finanzierung sowie ein umfangreiches Kontaktnetz ein.

Gründung:	2006
verwaltetes Kapital:	k. A.
Transaktionsvolumen:	Min: 0,1 Mio. € bis Max: 1 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Early-Stage, Expansion
Branchenschwerpunkte:	Internet, Finanzdienstleistungen
geographischer Fokus:	Europa
Fonds:	-
Investoren:	Ausgewählte Privatpersonen
Portfolio:	Mister Spex, commercetools, Fashionette, InterNations u.a.

ASTUTIA Equity Partners
Maximilianstraße 45, D - 80538 München
Tel.: +49 (0) 89 / 18 90 83 88-0, Fax: +49 (0) 89 / 189 083 88-88
Internet: http://www.astutia.de , E-Mail: astutia@astutia.de

Management:
Benedict Rodenstock, Bernd Schrüfer

Brandenburg Capital | ILB

Unternehmensprofil:
Die BC Brandenburg Capital GmbH (BC) ist Holdinggesellschaft verschiedener Beteiligungsfonds. Als Tochtergesellschaft der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) und Beteiligung der tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der KfW Bankengruppe unterstützt sie wachstums- und innovationsorientierte kleine und mittelständisch geprägte Unternehmen mit Sitz und/oder Betriebsstätte im Land Brandenburg bei der Finanzierung aller Phasen der Unternehmensentwicklung.
Als aktiver Partner ihrer Beteiligungsgesellschaften begleitet die BC die Unternehmen bei strategischen und operativen Fragestellungen und Herausforderungen.

Die der BC zugeordneten sechs Venture Capital-Fonds sind mit einem Gesamtvolumen von 150 Millionen Euro mit sowohl öffentlichem als auch privatem Kapital ausgestattet und Finanzierungspartner von zurzeit 38 Unternehmen. Für Neuinvestitionen steht derzeit neben der S-UBG (Risikokapitalfonds der Sparkassen des Landes Brandenburg) der BFB Wachstumsfonds Brandenburg (BFB II) für kleine und mittelständisch geprägte Unternehmen zur Verfügung. Die Fondsmittel des BFB II in Höhe von 30 Millionen Euro werden zu 75 Prozent aus dem Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und zu 25 Prozent aus Haushaltsmitteln des Landes Brandenburg bereitgestellt.
Die Aufgaben der BC werden durch die ILB als Geschäftsbesorgerin wahrgenommen.

Gründung:	22.12.2000 BC Brandenburg Capital GmbH
Verwaltetes Kapital:	€ 150 Mio. (zum 31. Dezember 2011)
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 2,5 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
Finanzierungsphasen :	Seed-/Start-up-Finanzierung, Expansions-/Wachstumsfinanzierung
Branchenschwerpunkte:	IuK-Technologie/ICT, Cleantech, Industrieautomation, E-Commerce, Chemie/Werkstoffe, Biotechnologie/Pharma, Medizintechnik, Nanotechnologie, Automotive, Prüf- und Messtechnik, Mikroelektronik
Geographischer Fokus:	Deutschland, Land Brandenburg
Fonds:	BC Venture GmbH; BFB BeteiligungsFonds Brandenburg GmbH; BFB Wachstumsfonds Brandenburg GmbH; Seed Capital Brandenburg GmbH; KBB Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH; Unternehmensbeteiligungsgesellschaft der Sparkassen des Landes Brandenburg mbH
Investoren:	ILB; Land Brandenburg/EFRE; KfW/tbg ; EIF/EIB; Sparkassen in Brandenburg
Portfolio:	u.a. asgoodas.nu GmbH; OD-OS GmbH; excentos GmbH; GiLuPi GmbH; Crylas GmbH; Signature Diagnostics AG; Fiagon GmbH; Emperra GmbH; AneCom Aerotest GmbH; EBS Technologies GmbH

BC Brandenburg Capital GmbH
Steinstraße 104-106, 14480 Potsdam
Tel: +49 (0)331-660 1698, Fax: +49 (0)331-660 1699
Internet: http://www.bc-capital.de; http://www.ilb.de
E-Mail: bc-capital@ilb.de

Management:
Olav Wilms, MichaelTönes

Unternehmensprofil:
Die Berlin Capital Fund GmbH ist ein Private Equity Fonds der Triginta Capital (www.triginta-capital.com) mit Sitz in Berlin. Bereits 1983 von der Berliner Sparkasse gegründet begleitet sie Existenzgründer und innovative Unternehmen – insbesondere aus der Region Berlin-Brandenburg – von der Finanzierung bis zum Börsengang. Investments des Fonds stammen aus den Bereichen IT und Telekommunikation, Life Sciences sowie Medien, Handel und Dienstleistungen. In den über 20 Jahren ihres Bestehens hat die Gesellschaft circa 200 Mio. € in insgesamt mehr als 120 Unternehmen investiert.

Im März 2007 wurde die Berlin Capital Fund GmbH von Triginta Capital im Rahmen einer Sekundärtransaktion erworben. Seitdem wird der Fonds sowie sein Portfolio unter dem Management von Triginta Capital fortgeführt und weiter entwickelt.

Gründung:	1983
verwaltetes Kapital:	rund 250 Mio. € auf Ebene Triginta Capital
Finanzierungsphasen:	Early Stage/Later Stage
Branchenschwerpunkte:	IT und Telekommunikation, Life Sciences, Medien, Handel und Dienstleistungen
geographischer Fokus:	Deutschland
Fonds:	Evergreen
Investoren:	institutionelle Investoren
Portfolio:	4CARE AG, Analyticon Discovery GmbH, E.T.H. European Telecommunication Holding AG, SAPERION AG, SEPIAtec GmbH, Yozma III GmbH & Co. KG

Berlin Capital Fund GmbH
Markgrafenstraße 33, D - 10117 Berlin
Tel: +49 (0) 30 - 57 70 88 - 370, Fax: +49 (0) 30 - 57 70 88 - 379
Internet: http://www.berlin-capitalfund.de, E-Mail: info@berlin-capitalfund.de

Management:
Geschäftsführer: Dr. Stefan Beil, Peter Folle, Johannes Rabini

burdadigital
a hubert burda media company

Unternehmensprofil:
Die Burda Digital Ventures hat es sich zum Ziel gesetzt, neue und bereits bestehende erfolgreiche Geschäftsmodelle im Digitalen Bereich (v.a. webbasiert und wireless) zu identifizieren und im Wachstumsprozess aktiv zu unterstützen. Die Burda Digital Ventures tätigt derzeit keine neuen Investments mehr. Seit 1999 hat die Burda Digital Ventures GmbH in mehr als 40 Unternehmen investiert. Seit April 2008 wird das Portfolio durch Acton Capital Partners betreut.

Gründung:	1999
verwaltetes Kapital:	-
Transaktionsvolumen:	Min: - Mio. € bis Max: - Mio. €
Finanzierungsphasen:	Expansion, Frühphase
Branchenschwerpunkte:	Internet Plattformen, eContent, eCommerce, Mobil
geographischer Fokus:	Global, mit Schwerpunkt Europa
Fonds:	Vollständig investiert, nur noch Anschlussfinanzierungen in bestehende Portfoliogesellschaften
Investoren:	Burda GmbH
Portfolio:	AlphaSights Ltd., Avenso AG (Lumas), Escapio GmbH, Etsy Inc., Gameduell GmbH, Indochino Inc., Mahalo Inc., Suite 101 Media Inc., United Ambient Media AG (früher: Edgar Medien AG).
Exits 2012:	Edelight GmbH

Burda Digital Ventures GmbH
Arabellastraße 23, D - 81925 München
Tel: +49 (0)89-9250-0, Fax: +49 (0)89-9250-3727
Internet: http://ventures.burdadigital.de, E-Mail: info@burdadigital.de

Management:
Geschäftsführer: Dr. Paul-Bernhard Kallen, Dr. Christoph Braun, Frank Seehaus

CFH
CFH Beteiligungsgesellschaft mbH

Unternehmensprofil:
Die CFH GmbH (ein Unternehmen der SüdBG-Gruppe) bietet Finanzierungen für den Mittelstand und junge Unternehmen mit Sitz in Sachsen. Dabei können Eigenkapital und Mezzanine kundenspezifisch kombiniert werden. Im Vordergrund steht die individuelle Strukturierung der jeweiligen Finanzierung, um dem Unternehmen eine optimale Lösung bieten zu können.

Gründung:	1995
verwaltetes Kapital:	EUR 280 Mio. unter Management
Transaktionsvolumen:	mindestens EUR 0,75 Mio. Later Stage, mindestens EUR 0,3 Mio. Venture Capital
Umsatzgrösse (Target):	mindestens EUR 5 Mio. Later Stage
Finanzierungsphasen:	Later Stage in der Region Sachsen mit Schwerpunkt auf Nachfolgeregelung, Wachstumsfinanzierung; Seed- und Venture Capital in Sachsen
Branchenschwerpunkte:	Kein Branchenfokus, Schwerpunkt produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen
geographischer Fokus:	Sachsen
Fonds:	Spezialfonds: Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen (www.wachstumsfonds-sachsen.de) - Mittelstandsfinanzierung in Sachsen; Technologiegründerfonds Sachsen (www.tgfs.de) - Seed- und Venture Capital in Sachsen
Investoren:	Hauptinvestor LBBW, dann unterschiedlichste Investoren in verschiedene Fonds, z.B. WMS und TGFS (regionale Fonds) mit Freistaat Sachsen und den Sparkassen Chemnitz, Dresden, Leipzig
Portfolio:	Mittelstand: dmb Metallverarbeitung GmbH & Co. KG, Dr. Foedisch Umweltmesstechnik AG, Hess AG, Synteks Umformtechnik GmbH, Terrot GmbH, WKA Montage GmbH, Zehnder Pumpen GmbH, AC Tech GmbH (exit), CIDEON AG (exit), Montagewerk GmbH Leipzig (exit); Venture Capital: Caterna GmbH, dimensio informatics GmbH, DTF Technology GmbH, Heliatek GmbH, HiperScan GmbH, Lecturio GmbH, LightDesign Solutions GmbH, MSG Lithoglas GmbH, Riboxx GmbH, VivoSens Medical GmbH, Blue Wonder Communications GmbH (exit), eZelleron GmbH (exit), UroTec GmbH (exit)

CFH Beteiligungsgesellschaft mbH
Löhrstraße 16, D-04105 Leipzig, Tel. +49 341 220-38802, Fax +49 341 220-38809
Internet: http://www.cfh.de, E-Mail: cfh@cfh.de

Management/Partner:
Christian Vogel (Geschäftsführer), Jürgen Prockl (Geschäftsführer)
Harald Rehberg (Mittelstandsfinanzierung), Sören Schuster (Frühphasenfinanzierung)

danubEquity
smart money for smart people

Unternehmensprofil:
Danube Equity ist Österreichs größter Corporate Venture Fonds. Wir beteiligen uns an wachstumsstarken Unternehmen und unterstützen sie mit unserem Know-How und dem nötigen Kapital. Danube Equity wurde 2001 von der voestalpine gemeinsam mit drei in Österreich börsenotierten Banken gegründet. Wir verstehen uns als Private-Equity-Gesellschaft mit industriellem Hintergrund.

Der Fokus liegt einerseits bei Nachfolgeregelungen, MBO´s, MBI´s und Akquisitionen von mittelständischen Unternehmen, andererseits führt Danube Equity Expansionsfinanzierungen von Technologieunternehmen im deutschsprachigen Raum sowie in angrenzenden CEE-Ländern durch, die über das Potential verfügen ihren Wert zu vervielfachen. Der Rückzug von Danube Equity erfolgt nach drei bis sechs Jahren, zum Beispiel über einen Börsegang, Trade Sale, Rückkauf durch den Altgesellschafter, Merger oder MBO/MBI.

Gründung:	2001	verwaltetes Kapital:	k. A.
Transaktionsvolumen:	Expansionsfinanzierung: Min: 0,5 Mio. € Industrie & Mittelstand: Min: 4 Mio. €	Max: 4 Mio. € Max: 50 Mio. €	
Umsatzgrösse (Target):	Expansionsfinanzierung: Min: 0,5 Mio. € Industrie & Mittelstand: Min: 10 Mio. €		
Finanzierungsphasen:	Danube Equity finanziert sowohl **Nachfolgeregelungen**, **MBO's**, **MBI's** und **Akquisitionen** von mittelständischen Unternehmen, als auch Unternehmen in Wachstumsphasen, vornehmlich durch **Early Stage**- und **Expansions**-Finanzierungen		
Branchenschwerpunkte:	Cleantech, Werkstoffe, Verarbeitungstechnologien für Werkstoffe, Bahnsysteme, Mechatronik / Automatisierung, Automotive		
geographischer Fokus:	Österreich, Deutschland, Schweiz, angrenzender CEE-Raum		
Fonds:	Evergreen Fonds		
Investoren:	voestalpine, Oberbank, BKS (Bank für Kärnten und Steiermark), BTV (Bank für Voralberg und Tirol)		
Portfolio:	IDENTEC Solutions AG, Mechatronic Systemtechnik GmbH, Solarion AG		

DANUBE EQUITY AG
voestalpine-Straße 1, A- 4020 Linz
Tel: +43 (0) 50304-15-8626, Fax: +43 (0) 50304-55-8626
Internet: http://www.danubequity.com, e-mail: office@danubequity.com

Management:
Vorstand: Dipl.-Ing. Peter Angermayer

Unternehmensprofil:
Die eCAPITAL ist eine unternehmergeführte Venture Capital Gesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 innovative Unternehmer in zukunftsträchtigen Branchen aktiv begleitet. Der Fokus liegt auf schnell wachsenden Unternehmen in den Segmenten erneuerbare Energien, nachwachsende Rohstoffe, ressourcenschonende Verfahren, Wassertechnologien sowie Verfahrenstechnik / neue Materialien und IT.

eCAPITAL verwaltet derzeit fünf Fonds mit einem Zeichnungskapital von über 120 Mio. Euro und investiert bundesweit in Unternehmen in der Later Stage und Early Stage Phase, ebenso wie in den „kleinen Mittelstand".

Gründung:	1999
Verwaltetes Kapital:	€ 122 Mio.
Transaktionsvolumen:	Bis zu € 5 Mio.
Finanzierungsphasen:	Later Stage, Early Stage, Expansion, technologischer Mittelstand. Über unsere Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen und Münster sind auch Investitionen in Seed-Unternehmen möglich.
Branchenschwerpunkte:	Erneuerbare Energien, nachwachsende Rohstoffe, ressourcenschonende Verfahren, Wassertechnologien sowie Verfahrenstechnik / neue Materialien und IT.
Geographischer Fokus:	DACH, Europa
Fonds:	eCAPITAL Fonds I, eCAPITAL Technologies Fonds II, eCAPITAL III Cleantech Fonds, Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, Gründerfonds Münsterland
Investoren:	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
Portfolio:	u.a. 4JET GmbH, Smart Hydro Power GmbH, Gollmann GmbH, Heliatek GmbH, Jedox AG, Novaled AG, Open-Xchange AG, Feranova GmbH, saperatec GmbH. Weitere Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite.

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24, 48155 Münster
Tel: +49 (0)251-7037670, Fax: +49 (0)251-70376722
Internet: http://www.ecapital.de, E-Mail: info@ecapital.de

Management:
Dr. Paul-Josef Patt, Dr. Michael Lübbehusen, Thomas Merten

Fraunhofer VENTURE

Branche:	Technologietransfer und Finanzierungspartner
Gründungsjahr:	1999
Teamgröße:	15
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:
Eine Unternehmungsgründung ist nicht einfach, auch wenn Forscher eine innovative Idee oder eine spannende Technologie entwickelt haben. Vieles muss durchdacht und gut vorbereitet werden. Als Partner von Spin-offs der Fraunhofer-Gesellschaft, Fraunhofer-Instituten, Industrie und Kapitalgebern unterstützt Fraunhofer Venture Wissenschaftler aus dem Fraunhofer-Umfeld auf ihrem Weg zum eigenen Technologie-Unternehmen. Das Leistungsspektrum umfasst dabei die Bereiche Technologie, Gründung, Finanzierung und Beteiligungsmanagement. Mittlerweile konnten seit 1999 über 200 Unternehmen aus den Bereichen Life Science/Medizin, Energie und Umwelt, Information und Kommunikation, Fertigung und Verfahren, Mikroelektronik, Transport und Logistik, Werkstoffe und Photonik erfolgreich gegründet werden.

Technologie
Die Fraunhofer-Gesellschaft entwickelt eine hohe Anzahl von Innovationen. Fraunhofer- Spin-offs können davon profitieren. Fraunhofer Venture hilft den Gründer bei der Auswahl der entsprechenden Patente, Prozesse und Partner aus dem Fraunhofer-Netzwerk.

Gründung
Fraunhofer Venture analysiert die Geschäftsidee des neuen Unternehmens, unterstützt die Gründer bei der Ausarbeitung des Businessplans und koordiniert den Gründungsprozess.

Finanzierung
Die Fraunhofer-Initiative »Fraunhofer Fördert Existenzgründungen« (FFE) stellt den Fraunhofer-Einrichtungen finanzielle Mittel bereit, die es erlauben, bestehende Forschungsergebnisse zur Marktreife weiter zu entwickeln. Zugleich besitzt Fraunhofer Venture zahlreiche Kontakte zu Business Angels, Venture Capital Gesellschaften sowie zu den unterschiedlichsten Förderprogrammen.
Außerdem erhalten die Gründer im Rahmen des Programms »Fraunhofer fördert Management« (FFM) Unterstützung durch einen Management-Spezialisten. Dadurch kann eine durchgehend hohe Managementkompetenz gewährleistet werden.

Beteiligungsmanagement
Im Rahmen des Gründungsprozesses wird untersucht, ob die Fraunhofer-Gesellschaft an der positiven Geschäftsentwicklung nachhaltig interessiert ist und Teilhaber am neu ausgegründeten Unternehmen wird.

Fraunhofer Venture
Hansastraße 27 c, 80686 München
Telefon: +49 89 1205 4502 | Telefax: +49 89 1205 7552
Website: www.fraunhoferventure.de
Kontakt: fraunhoferventure@fraunhofer.de

Ansprechpartner:
Thomas Doppelberger · Andreas Aepfelbacher · Matthias Keckl

GENIUS
Venture Capital

Unternehmensprofil:
GENIUS unterstützt junge innovative Technologieunternehmen mit Sitz oder Betriebsstätte in Mecklenburg-Vorpommern mit Risikokapital und bietet ihnen eine aktive Managementunterstützung.

Services
Leistungsangebot für die finanzierten Unternehmen: GENIUS investiert in kleine Unternehmen (KMU) in der Frühphase, die mit zukunftsweisender Technologie einen stark wachsenden Markt ansprechen. Neben der Finanzierung mit Risikokapital stellt GENIUS den jungen Unternehmen eine umfassende Managementunterstützung und den Zugriff auf ein breites Netzwerk an Kontakten zu Investoren, Banken, Industrie, Fördereinrichtungen etc. zur Verfügung.

Gründung:	1998
verwaltetes Kapital:	> € 10 Mio.
Transaktionsvolumen:	Min: 150.000 € - Max: 1,5 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Frühphasenfinanzierung (Seed, Start-up Phase, erste Expansionsphase)
Branchenschwerpunkte:	Cleantech, Software, Medizintechnik, Maschinenbau
geographischer Fokus:	Mecklenburg-Vorpommern
Investoren:	Land Mecklenburg-Vorpommern
Portfolio:	new enerday GmbH, EN3 GmbH, AIRSENSE Analytics GmbH, E-PATROL north GmbH, Microstim GmbH

GENIUS Venture Capital GmbH
Hagenower Straße 73, 19061 Schwerin
Telefon +49-3 85-3 99 35 00 , Fax.: +49-3 85-3 99 35 10
Internet: http://www.genius-vc.de und http://www.technologiefonds-mv.de
E-Mail: info@genius-vc.de

Management:
Uwe Bräuer

Unternehmensprofil:
GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG, Magdeburg, verwaltet seit 2007 die drei regionalen Strukturfonds der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH sowie den Cedrus Private Equity Fonds I.

Das Portfolio umfasst gegenwärtig 69 aktive Unternehmensbeteiligungen mit einem gebundenen Volumen von rd. 279 Mio. EUR. Das Zielvolumen der Fonds beträgt rund EUR 364 Mio. Die qualifizierte Entwicklung der betreuten Unternehmen wird durch 11 Investmentprofessionals sowie einen Back-Office Bereich (Legal, Controlling) aktiv begleitet.

Die Fonds investieren überwiegend in technologieorientierte start up Unternehmen in der mitteldeutschen Region. Gesucht werden Beteiligungen bevorzugt in den Technologiefeldern neue Werkstoffe, neue Energien, Life Sciences, Mikrosystemtechnik, technische Software sowie Verfahrenstechnik/ Maschinenbau. Das Erstinvestment liegt üblicherweise zwischen 250 TEUR und 1,5 Mio. EUR. Pro Unternehmen können im Regelfall bis zu 5 Mio. EUR investiert werden.

Gründung:	2007
Verwaltetes Kapital:	EUR 364 Mio. (zum 30. September 2012)
Transaktionsvolumen:	bis zu EUR 5 Mio.
Unternehmenswert:	tbd
Finanzierungsphasen:	seed, start-up, growth, expansion
Branchenschwerpunkte:	neue Werkstoffe, neue Energien, Life Sciences, Mikrosystemtechnik, technische Software, Verfahrenstechnik, Maschinenbau
Geographischer Fokus:	Mitteldeutschland
Fonds:	IBG RKF I, IBG RKF II, IBG Innovations-Fonds, Cedrus Private Equity I
Investoren:	öffentlich, privat
Portfolio:	aktuelles Portfolio auf www.goodvent.net

GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG

Sitz Magdeburg:
Kantstraße 5 - D-39104 Magdeburg
Fon +49 (0)391-53281-40/-41
Fax +49 (0)391-53281-59
info@goodvent.net

Büro Berlin:
Kurfürstendamm 57 - 10707 Berlin
Fon +49 (0)30-31012-300/-301
Fax +49 (0)30-31012-441
www.goodvent.net

Management:
Dr. Dinnies Johannes von der Osten, Eric Bourgett, Guido Heine

High-Tech Gründerfonds

Unternehmensprofil:
Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Mit Hilfe der Seedfinanzierung sollen die Start-Ups das F&E-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „Proof of Concept“ oder zur Markteinführung führen. Der Fonds beteiligt sich initial mit 500.000 Euro; insgesamt stehen bis zu zwei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Investoren der Public-Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 14 Industriekonzerne ALTANA, BASF, B.Braun, Robert Bosch, CEWE Color, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Qiagen, RWE Innogy, Tengelmann, SAP und Carl Zeiss. Der High-Tech Gründerfonds verwaltet insgesamt in zwei Fonds 565,5 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 293,5 Mio. EUR Fonds II).

Gründung:	2005
verwaltetes Kapital:	565,5 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 293,5 Mio. EUR Fonds II)
Transaktionsvolumen:	Min: 0,5 Mio. € bis Max: 2 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Seed
Branchenschwerpunkte:	keine
geographischer Fokus:	Deutschland
Fonds:	High-Tech Gründerfonds GmbH & Co. KG
Investoren:	**Fonds I**: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie sechs Industriekonzerne BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Robert Bosch, Daimler und Carl Zeiss **Fonds II**: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 14 Industriekonzerne ALTANA, BASF, B.Braun, Robert Bosch, CEWE, Daimler, Deutsche Telekom, Deutsche Post DHL, Evonik, Qiagen, RWE Innogy, Tengelmann, SAP und Carl Zeiss
Portfolio:	siehe http://www.high-tech-gruenderfonds.de
Transaktionen 2012:	siehe http://www.high-tech-gruenderfonds.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Schlegelstr. 2, D - 53113 Bonn
Tel: +49 (0)228-82300100, Fax: +49 (0)228-82300050
Internet: http://www.high-tech-gruenderfonds.de, E-Mail: info@htgf.de

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

IBB
Beteiligungsgesellschaft
Ein Unternehmen der IBB

Unternehmensprofil:
Die IBB Beteiligungsgesellschaft (www.ibb-bet.de) stellt innovativen Berliner Unternehmen Venture Capital zur Verfügung und hat sich am Standort Berlin als Marktführer im Bereich Early Stage Finanzierungen etabliert. Die Mittel werden vorrangig für die Entwicklung und Markteinführung innovativer Produkte oder Dienstleistungen sowie für Geschäftskonzepte der Kreativwirtschaft eingesetzt. Aktuell befinden sich zwei von der IBB Beteiligungsgesellschaft verwaltete Fonds in der Investitionsphase, der VC Fonds Technologie Berlin mit einem Fondsvolumen von 52 Mio. € und der VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin mit einem Fondsvolumen von 30 Mio. €. Beide VC Fonds sind finanziert durch Mittel der Investitionsbank Berlin (IBB) und des europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) verwaltet vom Land Berlin. Seit 1997 hat die IBB Beteiligungsgesellschaft Berliner Kreativ- und Technologieunternehmen in Konsortien mit Partnern über 786 Mio. € zur Verfügung gestellt, wovon die IBB Beteiligungsgesellschaft rd. 105 Mio. € als Lead-, Co-Lead oder Co-Investor investiert hat.

Gründung:	1997
verwaltetes Kapital:	152 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 0,25 Mio. € bis Max: 3 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Early-Stage
Branchenschwerpunkte:	Information and Communication Technologies, Life Science, Industrial Technologies, Creative Industries
geographischer Fokus:	Berlin
Fonds:	IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, VC Fonds Berlin GmbH, VC Fonds Technologie Berlin, VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin
Investoren:	Investitionsbank Berlin, Land Berlin
Portfolio:	insgesamt 65 Beteiligungen, u.a. Affinitas GmbH/www.eDarling.de, Aupeo GmbH, caprotec bioanalytics GmbH, DirectPhotonics Industries GmbH, Geo-En Energy Technologies GmbH, Lesson Nine GmbH/www.babbel.com, mysportgroup GmbH, Moviepilot GmbH, OpenSynergy GmbH, Scienion AG, tape.holding GmbH/www.tape.tv, Zimory GmbH

IBB Beteiligungsgesellschaft mbH
Bundesallee 171, D - 10715 Berlin
Tel: +49 (0)30-21253201, Fax: +49 (0)30-21253202
Internet: http://www.ibb-bet.de, E-Mail: venture@ibb-bet.de

Management
Roger Bendisch, Marco Zeller (Geschäftsführer)

Unternehmensprofil:
Die mic AG unterstützt junge Technologieunternehmen bereits ab der Ideenphase. Dank unseres internationalen Netzwerks, verhelfen wir zur raschen sowie erfolgreichen Positionierung und begleiten Sie bei der Investorenakquise für die weitere Wachstumsfinanzierung. Das Venture Capital Unternehmen ist seit 2006 an der Frankfurter Börse im Entry Standard gelistet und unterbreitet, dank langjähriger Expertise in den Bereichen High-Tech und Finanzen, nicht nur Start-up Unternehmen, sondern auch Investoren ein einzigartiges Angebot. Mit unserem neuen Holdingmodell (mic clean, mic sense, mic IT sowie der Wearable Technlogies AG), bieten wir Anlegern die Möglichkeit in mehrere Unternehmen der gleichen Branche zu investieren und an der Entwicklung der jeweiligen Wachstumsbranche direkt zu partizipieren.

Services
Die aktive Unterstützung mit Management Know-how und die Übernahme von wichtigen organisatorischen Funktionen (u.a. Buchhaltung, Vertrieb & Marketing, Human Resources) bieten, neben der reinen Kapitalbeteiligung, vor allem auch den Vorteil einer schnellen und entwicklungsnahen Führung hin zu den gesetzten Zielen. Faktoren wie diese stellen einen entscheidenden kompetitiven Vorteil dar und sind der Grund für die erfolgreiche Beteiligungsstrategie der mic AG.

Gründung:	2001
verwaltetes Kapital:	keine Angaben
Transaktionsvolumen:	Min: 0,05 Mio. € - Max: 2,00 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Gründungs- bis Wachstumsphase
Branchenschwerpunkte:	Cleantech, Software / IT, Mikrosystem- und Informationstechnik, Faseroptik, Life Science
geographischer Fokus:	weltweit
Investoren:	börsennotierte-, private- und institutionelle Investoren, Family Offices
Portfolio:	mic clean GmbH (Flores Solar Water GmbH, PiMON GmbH, Proton Power Systems Plc.), mic IT GmbH (Exergy GmbH), mic sense GmbH (FIBOTEC FIBEROPTICS GmbH, FiSec GmbH), Wearable Technologies AG (4DForce GmbH, SportsCurve GmbH, Wearable Technologies Service GmbH),3-EDGE GmbH, µ-GPS Optics GmbH, Aifotec AG, exchangeBA AG, neuroConn GmbH, ProximusDA GmbH

mic AG
Türkenstraße 71, 80799 München
Telefon +49 89 286 738 115, Fax.: +49 89 286 738 110
Internet: http://www.mic-ag.eu, E-Mail: sabrina.semmler@mic-ag.eu

Management:
Claus-Georg Müller (CEO) • Manuel Reitmeier (CFO)

MIG Verwaltungs AG

Unternehmensprofil:
MIG wurde Ende 2004 von erfahrenen Unternehmern gegründet und stellt über die verschiedenen Fondsgesellschaften jungen innovativen Unternehmen aus zukunftsfähigen Branchen Eigenkapital für Forschung und Entwicklung, zur Markteinführung und zum Vertrieb ihrer Produkte zur Verfügung. Gleichzeitig erhält eine Vielzahl von Anlegern auch mit kleineren Beteiligungsbeträgen über die Fondsgesellschaften die Chance, direkt am Wachstum und möglichen wirtschaftlichen Erfolg der Beteiligungsunternehmen zu partizipieren.

Gründung:	2004
verwaltetes Kapital:	ca. 700 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 0,1 Mio. € bis Max: 10 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Start-up, Early-Stage, Expansion
Branchenschwerpunkte:	keine
geographischer Fokus:	D, A, CH
Fonds:	MIG Fonds 1 (30 Mio. €), MIG Fonds 2 (50 Mio. €), MIG Fonds 3 (50 Mio. €), MIG Fonds 4 (100 Mio. €), MIG Fonds 5 (72 Mio. €), MIG Fonds 6 (85 Mio. €), MIG Fonds 7 (35 Mio. €), MIG Fonds 8 (67 Mio. €), MIG Fonds 9 (80 Mio. €), MIG Fonds 10 (100 Mio. €), MIG Fonds 11 (60 Mio. €), MIG Fonds 12 (100 Mio. €), MIG Fonds 13 (60 Mio. €)
Investoren:	Privatinvestoren
Portfolio:	advanceCOR GmbH, AFFiRis AG, AMSilk GmbH, Antisense Pharma GmbH, APK AG, BIOCRATES AG, BioNTech AG, BRAIN AG, cerbomed GmbH, certgate GmbH, cynora GmbH, Efficient Energy GmbH, erfis GmbH, GANYMED AG, immatics GmbH, instrAction GmbH, maxbiogas GmbH, Nexigen GmbH, nfon AG, OD-OS GmbH, PDC Biotech AG, PROTAGEN AG, Siltectra GmbH, sunhill technologies GmbH, SuppreMol GmbH, ViroLogik GmbH

MIG Verwaltungs AG
Ismaninger Straße 102, D - 81675 München
Tel: +49 (0)1805-644999, Fax: +49 (0)1803-644999
Internet: http://www.mig.ag, E-Mail: fonds@mig.ag

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

MUNICH VENTURE PARTNERS

Unternehmensprofil:
Munich Venture Partners ist ein Risikokapitalgeber, der von führenden Managern der Hightech- und Energie-Industrie sowie von erfahrenen Venture-Capital-Professionals geleitet wird und in zwei Fonds insgesamt 190 Millionen Euro verwaltet. Als enger Partner der Fraunhofer-Gesellschaft, einer der weltweit führenden Einrichtungen für die Angewandte Forschung, investiert Munich Venture Partners in ausgewählte Unternehmen aus dem Cleantech- und Energiebereich.

Gründung:	2005
verwaltetes Kapital:	190 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	Min: 1 Mio. € bis Max: 5 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Early-Stage
Branchenschwerpunkte:	Clean Energy Technologies und Green Information and Communication Technologies
geographischer Fokus:	Deutschland, Europa
Fonds:	MVP Fund I und MVP Fund II
Investoren:	keine Angaben
Portfolio:	Agnion Energy Inc., Bekon Holding AG, Communology GmbH, CPM Compact Power Motors GmbH, Fludicon GmbH, Harvest Power Inc., Proximetry Inc., Silicon Line GmbH, Vis-à-pix GmbH, Sortech AG, Prolupin GmbH

MVP Management GmbH
Hansastrasse 40, D-80686 München
Tel: +49-89 20001230, Fax: +49-89 200012329
Internet: http://www.munichvp.com, E-Mail: info@munichvp.com

Management:
Managing Directors: Dr. Walter Grassl, Dr. Sönke Mehrgardt, Dr. Rolf Nagel

NETSTART VENTURE INVESTMENT

Unternehmensprofil:
„netSTART – Der START in die Net Economy“ ist ein Zusammenschluss der Bausteine Forschung, Entwicklung, Beratung und Finanzierung von und für Unternehmen, die in der Net Economy aktiv werden wollen. Der Baustein „Forschung“ wird durch den Lehrstuhl für BWL und Wirtschaftsinformatik, insb. E-Business und E-Entrepreneurship der Universität Duisburg-Essen repräsentiert. Er bietet Grund- und Gründungswissen für die Net Economy und steht für internationale Spitzenforschung auf diesem Gebiet.

Der Baustein „Entwicklung“ wird über den netSTART-Inkubator abgedeckt, der für innovative Start-ups der Net Economy die Räumlichkeiten und technischen Ressourcen für die Umsetzung von Gründungsideen bereitstellt. Der Baustein „Beratung“ wird vom ETL-netSTART-Institut angeboten und beinhaltet die Unterstützung von jungen aber auch etablierten Unternehmen bei der Analyse, Entwicklung und Gestaltung sowie der Programmierung und Implementierung von elektronischen Geschäftsmodellen. Die netSTART Venture GmbH repräsentiert den Baustein „Finanzierung“ und bietet jungen Start-ups der Net Economy über eine direkte Unternehmensbeteiligung das notwendige Startkapital für die Umsetzung der eigenen Geschäftsidee. Dadurch entsteht eine einmalige Kombination aus Forschung, Lehre, Entwicklung, Beratung und Finanzierung für das innovative Gebiet der Net Economy.

Gründung:	2001
Finanzierungsphasen:	Seed-Phase, Wachstumsphase
Branchenschwerpunkte:	E-Business, E-Commerce, IT, Cloudcomputing, Mobile, interaktive Fernsehen
geographischer Fokus:	D-A-CH
Investoren:	Privat
Portfolio:	u.a. Customer Alliance, happystaff, waschpakete.de, fruux, kisseria, SEOlytics

netSTART Venture GmbH
Oststr. 11-13 (Rhein-Carré), D-50996 Köln-Rodenkirchen
Tel: +49 (0)221-935521-0, Fax: +49 (0)221-935521-86
Internet: www.netstart-venture.de, E-Mail: info@netstart.de

Management:
Professor Dr. Tobias Kollmann, Julia Tanasic, Gil Breth, Lars Fiele

NextGFi
Next Generation Finance

Unternehmensprofil:
Next Generation Finance Invest (NextGFI) investiert in Unternehmen, die aussichtsreich positioniert sind, um von neuen Megatrends im Bereich Finance zu profitieren.
Ausgelöst durch ineffiziente Strukturen und verstärkt durch die aktuelle weltweite Finanz-und Wirtschaftskrise, befindet sich der gesamte Finanzsektor in einem historischen, sehr schmerzhaften Veränderungsprozess. Unserer Meinung nach wird dieser Anpassungsprozess wesentlich schlankere und kosteneffizientere Businessmodelle hervorbringen.
Dies eröffnet eine immense Chance für neue, vor allem technologiegetriebene Unternehmen, etablierten Finanzdienstleistern Marktanteile streitig zu machen bzw. von einem bevorstehenden massiven Outsourcing-Megatrend zu profitieren.

Gründung:	2009
verwaltetes Kapital:	15 Mio EUR
Transaktionsvolumen:	100'000 bis 5 Mio EUR
Finanzierungsphasen:	Seed- und Early-Stage
Branchenschwerpunkte:	Internet&Finance (Finance 2.0), Banking 2.0
geographischer Fokus:	DACH, UK
Fonds:	Next Generation Finance Invest (an der Börse BX Berne eXchange notierte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Zug)
Investoren:	Privatinvestoren, Vermögensverwalter und Family Offices
Portfolio:	2iQ, ayondo, Gekko Global Markets, OANDA, StockPulse, yavalu

Next Generation Finance Invest AG
Innere Güterstrasse 2, CH-6300 Zug, Schweiz
Tel +41 41 712 23 23, Fax +41 41 712 23 54
Internet: http://www.nextgfi.com, E-Mail: investors@nextgfi.com

Management:
Robert Lempka, Thomas Winkler, Marc P. Bernegger

Unternehmensprofil:
Die S-UBG Gruppe, Aachen, ist die führende Beteiligungsgesellschaft in den Wirtschaftsregionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach. Die im Jahre 1988 gegründete S-UBG Gruppe ist derzeit an rund 40 Unternehmen aus der Region beteiligt. Die Fonds der S-UBG stellen Eigenkapital für Unternehmen in verschiedenen Lebensphasen bereit: Eigenkapital für etablierte mittelsständische Unternehmen (S-UBG AG), Kapital für junge, technologieortientierte Start-ups (S-VC GmbH) und Finanzierung von Unternehmensgründungen (Seed Fonds I u. Seed Fonds II). Die S-UBG AG entwickelt Beteiligungsmodelle für mittelständische Unternehmen, sowohl in offener als auch in stiller Form. Sie blickt auf langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung von Expansionsfinanzierungsmodellen, Gesellschafterwechseln sowie Nachfolgeregelungen und geht ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. 1997 gründeten die Gesellschaftersparkassen unter der S-VC GmbH einen Early-Stage-Fonds, um Start-ups zu finanzieren. Die S-VC GmbH unterstützt junge Unternehmen beim Produktionsausfbau, bei der Markeinführung und in der Wachstumsphase. 2007 kam der Seed Fonds Aachen hinzu, der das Angebot um Beteiligungskapital für technologieorientierte Unternehmensgründungen erweitert. Nach dessen Ausfinanzierung wurde 2012 ein neuer Fonds (Seed Fonds II Aachen) aufgelegt.

Gründung:	1988
Volumen der Fonds:	rund 70 Mio. €
Transaktionsvolumen:	0,5 - 5 Mio. € (darüber hinaus mit Co-Investor)
Umsatzgrösse (Target):	ab 10 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	S-UBG/S-VC: offen + still (Mezzanine), MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen, Seed Fonds I + II: Unternehmensgründungen
Branchenschwerpunkte:	keine
geographischer Fokus:	Wirtschaftsregion Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
Fonds:	S-UBG AG, S-VC GmbH, Seed Fonds Aachen, Seed Fonds II Aachen
Investoren:	S-UBG/S-VC: Sparkasse Aachen, Sparkasse Düren, Kreissparkasse Euskirchen, Kreissparkasse Heinsberg, Sparkasse Krefeld, Stadtsparkasse Mönchengladbach; Seed Fonds: Sparkasse Aachen, NRW.Bank, Privatinvestor, Seed Fonds II: Sparkasse Aachen, NRW.Bank, DSA Invest
Portfolio:	Dr. Babor GmbH & Co. KG, Aachen; Lancom Systems GmbH, Würselen; KSK Industrielackierungen GmbH, Geilenkirchen, Quip AG, Baesweiler; Jouhsen -bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; Aixigo AG, Aachen; Vimecon GmbH, Herzogenrath; antibodies-online GmbH, Aachen; usw.
Referenz-Transaktionen:	Dr. Babor GmbH & Co. KG, BDL Holding GmbH, Devolo AG

S-UBG Gruppe
Markt 45-47, D - 52062 Aachen
Tel: +49 (0)241-47056 0,
Fax: +49 (0)241-47056 20
Internet: http://www.s-ubg.de
E-Mail: info@s-ubg.de
Vorstand: Harald Heidemann / Bernhard Kugel

Seed Fonds f. die Region Aachen GmbH & Co. KG
Seed Fonds II f. die Region Aachen GmbH & Co. KG
Markt 45-47, D - 52062 Aachen
Tel: +49 (0)241-47056 0
Fax: +49 (0)241-47056 20
Internet: http://www.seedfonds-aachen.de
E-Mail: info@seedfonds-aachen.de
Geschäftsführung: Harald Heidemann (Vors.) / Markus Krückemeier

THE
BIOSCIENCE VENTURES
GROUP

Unternehmensprofil:
The BioScience Ventures Group (BSVG) ist ein Zusammenschluss erfahrener Business Angels, die sich exklusiv auf Investments im Biotechnologie-Frühphasen-Bereich spezialisiert haben.
Investmentgrößen variieren zwischen 0,2 bis 0,5 Mio. Euro. BSVG besteht aus einem erfahrenen Team mit medizinischem und pharmakologischem Background, das auf das Drug Development, insbesondere auf das Design und die Durchführung präklinischer und klinischer Prüfungen im Bereich der biologischen Wirkstoffe spezialisiert ist. Damit gelingt es der BSVG die Effizienz ihrer Investments zu steigern und Kosten zu reduzieren. Zusätzlich verfügt das Team über umfassende und langjährige Erfahrung im Investment-Bereich.

Gründung:	2001
verwaltetes Kapital:	keine Angaben
Transaktionsvolumen:	Min: 0,2 Mio. € bis Max: 0,5 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Seed, Early-Stage
Branchenschwerpunkte:	Biotechnologie; Medizintechnik
geographischer Fokus:	D, A, CH
Fonds:	-
Investoren:	keine Angaben
Portfolio:	ugichem GmbH, Marvis GmbH, MagnaMedics GmbH, Apeptico GmbH, Nano4Imaging GmbH

The BioScience Ventures Group
Residenzstrasse 18, D - 80333 München
Tel: +49 (0)89-12767410, Fax: +49 (0)89-12767411
Internet: http://www.bsvg.com, E-Mail: nicole.wistuba@bsvg.com

Management:
Prof. Dr. Markus Heiss, Dr. Nicole Wistuba

Branche: Investorennetzwerk
Gründungsjahr: 2002
Mitglieder: 40

venture *forum* neckar e.V. ist eine Plattform, die kapitalsuchende, technologieorientierte und innovative Startup Unternehmen aus ganz Deutschland mit Business Angel und mittelständischen Investoren aus dem Raum Heilbronn-Franken und Heidelberg zusammenbringt.
Venture *forum* neckar e.V begleitet technologie-orientierte Unternehmen und deren Gesellschafter in Fragen des Unternehmenswachstums, der Eigenkapitalausstattung und weiteren strategischen Kapitalmaßnahmen auf Gesellschafter- und Unternehmensebene.

Unsere Arbeit konzentriert sich auf das nördliche Baden-Württemberg und dient dem Aufbau einer aktiven, regionalen Business Angel Kultur. Wir sind offen für Startup-Projekte aus ganz Deutschland und den Nachbarstaaten.

Unser Fokus richtet sich auf technologieorientierte Startups und Wachstumsunternehmen u.a. aus folgenden Bereichen:
Maschinenbau, Elektronik/Elektrotechnik, Telekommunikation, IT/Software, Biotech, Cleantech

Wir vermitteln und unterstützen Startup-Unternehmen:

- auf der Suche nach Kapital
- in einem Wachstumsmarkt
- mit einem professionellem, interdisziplinärem Gründerteam
- mit einem Eigenkapitalbedarf von mehr als 100.000 €
- und der Bereitschaft zur Akzeptanz von Mitgesellschaftern/Investoren

Für Startups und Wachstumsunternehmen:

- Netzwerk von mehr als 40 Investoren
- Investoren kommen aus den unterschiedlichsten Bereichen und bringen nicht nur Kapital, sondern auch Branchen-Knowhow und Industrieerfahrung mit
- Zusammenarbeit mit vielen Kooperationspartnern in ganz Deutschland

Für Investoren:

- Screening interessanter Unternehmen
- Expertenbeirat
- Investmentforen
- Exklusive Unternehmensmatchings
- Moderierte Beteiligungsgespräche

Referenztransaktionen: **http://www.venture-forum-neckar.de/de/referenzen**

Kontaktdaten:
Sigrid Rögner
VENTURE *FORUM* NECKAR E.V.
Weipertstraße 8-10, 74076 Heilbronn, Tel.: +49 (0)7131 7669-110
www.venture-forum-neckar.de

Unternehmensprofil:
WHEB Partners hat seine Wurzeln im Jahre 1995. Damals war WHEB als preisgekrönter Cleantech Inkubator und Cleantech Corporate Finance-Boutique aktiv. Heute managt das Team von zehn Investment Professionals zwei auf Cleantech spezialisierte Finanzfonds mit einer Gesamtgröße von €156 Millionen.

Gründung:	1995
verwaltetes Kapital:	156 Mio. €
Transaktionsvolumen:	Min: 2 Mio. € bis Max: 20 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Expansions-/ Wachstumsfinanzierung, Bridge-/ vorbörsliche Finanzierung, Buy-outs (bis € 25 Mio.) Eigenkapital, MBO, MBI, Nachfolgeregelungen mit Auskauf bzw. auch Teilauskauf, Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen
Branchenschwerpunkte:	Cleantech
geographischer Fokus:	DACH, Skandinavien, UK, Benelux
Fonds:	WHEB Ventures Private Equity Fund 1 LP (30 Mio. €), WHEB Ventures Private Equity Fund 2 LP (126 Mio. €)
Investoren:	Die Investoren des WHEB Fund 2 sind sowohl institutionell als auch family offices. Zu den institutionellen Investoren gehört der European Investment Fund ("EIF"), der Environmental Innovation Fund, der von Hermes GPE LLP ("Hermes") gemanagt wird und ein führender US Pensionsfund. Zu den „family offices" zählen führende Industriellen- und Finanzfamilien – wie zum Beispiel die Familien Bamford, Goldsmith, Lord Jacob Rothschild und Simon Robertson.
Portfolio:	AMCS, Aquaspy, Bowman, Exosect, Evap, friedolaTech, Green Energy Group, Passivsystems, Petainer, pvXchange, Resysta, Steritrox, Torqeedo, VIA optronics, Watson Brown

WHEB Partners Ltd.
Maximilianstr. 36, D - 80539 München
Tel +49-89-122280820, Fax +49-89-122280811
Internet: http://www.whebpartners.com, E-Mail: joerg@whebpartners.com

Management:
James McNaught-Davis (London), Dr Rob Wylie (London), Ben Goldsmith (London)
Jörg Sperling (Munich)

Unternehmensprofil:
XAnge Private Equity ist ein führender europäischer Venture Capital-Investor spezialisiert auf die Bereiche Informations- und Kommunikationstechnologie, Clean Tech sowie Post–nahe Geschäftsaktivitäten. Die Investoren der XAnge sind führende Industrie- und Serviceunternehmen, wie La Poste, Alten, Deloitte, Laser-Cofinoga, Néopost, sowie institutionelle Investoren wie AGF/Allianz, GMF, CDC und CNP. XAnge profitiert von der Expertise dieser Partner, unterhält enge Beziehungen zu den einzelnen Investoren und gewinnt dadurch erstklassige internationale Netzwerke. Weiterhin managt XAnge Retail Fonds der La Banque Postale, die in innovative technologiebasierte Unternehmen investieren. XAnge berät zudem Fonds der Deutschen Venture Capital (Deutsche Bank Gruppe) bei der Betreuung von Portfolio-Unternehmen im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien.

Gründung:	2003: XAnge Private Equity, Paris; 2008: XAnge, München; 2012: XAnge, Berlin
Verwaltetes Kapital:	375 Mio. €
Transaktionsvolumen:	0,5 bis 5 Mio. € Eigenkapital pro Transaktion
Finanzierungsphasen:	Earlystage bis Wachstumskapital
Branchenschwerpunkte:	Internet & e-commerce, Post-bezogene Aktivitäten, Mobilitat & Logistik, Finanzdienstleistungen, Software & System, Telekom, Kerntechnologien, Umweltschutz & erneuerbare Energien
Geographischer Fokus:	Europa
Fonds:	LBPI, XAC2
Investoren:	Institutionelle Investoren für XAC2 (Unternehmen wie La Poste, La Banque Postale, Allianz, ...), Privatinvestoren für LBPI (französisches Fonds Commun de Placement dans l'Innovation)
Portfolio:	60 Unternehmen in Europa. In Deutschland: MisterSpex, MeinAuto, Fidor, weitere Investitionen siehe www.xange.fr

XAnge Private Equity
Maximilianstraße 45, 80538 München
Tel: +49 (0)89-38 16 99 73-0, Telefax: +49 (0)89-38 16 99 73-9
Internet: http://www.xange.fr, E-Mail: info@xangevc.de

Management:
Hervé Schricke, François Cavalié, Inès Sen, Dominique Agrech, Cyril Bertrand, Nicolas Rose, Bernhard Schmid

ZF HN ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

Unternehmensprofil:
Als einer der großen Risikokapitalgeber in Deutschland mit einem dreistelligen Millionen Euro Fondsvolumen investiert der Zukunftsfonds Heilbronn vorwiegend als Lead-Investor in der Größenordnung von 0,5 – 10 Millionen Euro.

Unser Ziel ist es, junge, innovative und Erfolg versprechende Firmen in der Unternehmensentwicklung zu unterstützen. Hierzu begleiten wir diese von Anfang an mit Know-how und Kapital. Das Kapital des Zukunftsfonds kommt nicht von Investmentfonds, Banken, Sparkassen oder staatlichem Kapital. Unsere Leistungen sind privat finanziert, so dass eine nachhaltige Finanzierung und Entwicklung der Unternehmen gesichert ist.

Wir fördern mit starker Erfolgsorientierung, halten engen Kontakt zum Management und begleiten die Unternehmen im Aufsichtsgremium. Dabei verstehen wir uns als unternehmerisch agierenden Partner, der die Firmen neben dem Kapital auch mit dem industriellen Netzwerk aus der Wirtschaftsregion Heilbronn-Franken, dem Beteiligungscontrolling und strategischer Beratung unterstützt.

Gründung:	2005
verwaltetes Kapital:	200 Mio. Euro
Transaktionsvolumen:	0,5 – 10 Mio. Euro
Finanzierungsphasen:	Seed-, Start-Up- bis Expansionsphase
Branchenschwerpunkte:	Energie und Umwelt, IT und Kommunikation, Life Sciences, Medizintechnik
geographischer Fokus:	national wie auch international
Fonds:	zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG
Investoren:	privat
Portfolio:	siehe http://zf-hn.de/Portfolio
Transaktionen 2012:	zwei

zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG
Edisonstraße 19, 74076 Heilbronn
Tel: +49 7131 873 183-0, Fax: +49 7131 873 183-20
Internet: http://www.zf-hn.de, E-Mail: info@zf-hn.de

Management:
Geschäftsführer: Thomas R. Villinger, MBA (F/US)

Venture Capital-Investoren: Short-Liste (alphabetische Sortierung)

Venture Capital-Investoren

Acton Capital Partners
Widenmayerstr. 29, 80538 München, Deutschland
Internet: www.actoncapital.de

Adara Venture Partners
Abascal 58, 28003 Madrid, Spanien
Internet: www.adaravp.com

Ammer Partners GmbH
Schauenburgerstrasse 27, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.ammerpartners.de

ARAX Capital Partners GmbH
Millennium Tower, Handelskai 94-96, 1200 Wien, Österreich
Internet: www.arax.at

Astutia Equity Partners KGaA
Maximilianstr. 45, 80538 München, Deutschland
Internet: www.astutia.de

Aurelia Private Equity GmbH
Kurhessenstraße 1-3, 60431 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.aurelia-pe.de

Avedon Capital Partners B.V./GCFII Advisor GmbH
Düsseldorfer Strasse 132, 40545 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.avedoncapital.com

aws-mittelstandsfonds Management GmbH
Ungargasse 37, 1030 Wien, Österreich
Internet: www.mittelstands-fonds.at

Axel Springer Venture GmbH
Axel-Springer-Straße 65, 10888 Berlin, Deutschland
Internet: www.asventure.com

Axiom Venture Partners
Square du Solbosch 26, 1050 Brussels, Belgien
Internet: www.axiomvc.com

BAG Aktiengesellschaft für Industriebeteiligungen
Tempowerkring 6, 21079 Hamburg, Deutschland
Internet: www.beteiligungs-ag.de

BambooVentures GmbH
Burgstrasse 8, 80331 München, Deutschland
Internet: www.bambooventures.net

BASF Venture Capital GmbH
4. Gartenweg - Z25, 67063 Ludwigshafen, Deutschland
Internet: www.basf-vc.de

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
Königinstraße 23, 80539 München, Deutschland
Internet: www.baybg.de

Bayer Innovation Beteiligungsgesellschaft mbH
Merowingerplatz 1, 40225 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.bayer-innovation.de

Bayern Kapital GmbH
Ländgasse 135 a, 84028 Landshut, Deutschland
Internet: www.bayernkapital.de

BayTech Venture Capital Beratungs GmbH
Theatinerstraße 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.baytechventure.com

BC Brandenburg Capital GmbH
Steinstraße 104-106, 14480 Potsdam, Deutschland
Internet: www.bc-capital.de

Berlin Capital Fund GmbH
Markgrafenstraße 33, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.berlin-capitalfund.de

BioAgency AG
Schnackenburgallee 116a, 22525 Hamburg, Deutschland
Internet: www.bioagency.com

BioM AG
Am Klopferspitz 19, 82152 Martinsried, Deutschland
Internet: www.bio-m.de

bm-t beteiligungsmanagement thüringen gmbh
Gorkistr. 9, 99084 Erfurt, Deutschland
Internet: www.bm-t.com

BonVenture GmbH
Pettenkoferstrasse 37, 80336 München, Deutschland
Internet: www.bonventure.de

Booster Ventures GmbH
Libanonstr. 35, 70184 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.booster.com

Brockhaus Private Equity AG
Myliusstrasse 30, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.brockhaus-pe.com

BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH
Habichtstr. 41, 22305 Hamburg, Deutschland
Internet: www.btg-hamburg.de

Burda Digital Ventures GmbH
Arabellastraße 23, 81925 München, Deutschland
Internet: www.ventures.burdadigital.de

Burgey Business Group GmbH
Kaiser-Wilhelm-Ring 22, 50672 Köln, Deutschland
Internet: www.burgey-business-group.de

CCM Columbus Capital Management GmbH
Bötzowstrasse 13, 10407 Berlin, Deutschland
Internet: www.columbusco.com

CFH Beteiligungsgesellschaft mbH
Löhrstraße 16, 04105 Leipzig, Deutschland
Internet: www.cfh.de

Chancenkapitalfonds der Kreissparkasse Biberach GmbH
Zeppelinring 27 - 29, 88400 Biberach, Deutschland
Internet: www.ksk-bc.de

Cipio Partners GmbH
Palais am Lenbachplatz - Ottostrasse 8, 80333 München, Deutschland
Internet: www.cipiopartners.com

CologneInvest GmbH
Theodor-Heuss-Ring 23, 50668 Köln, Deutschland
Internet: www.cologne-invest.com

ComCap Ventures
Lokstedter Weg 59b, 20251 Hamburg, Deutschland
Internet: www.comcapventures.de

Constellation
Kantonsstrasse 77, 8807 Freienbach, Schwyz, Schweiz
Internet: http://www.constellation.ch

CornerstoneCapital AG
Westendstr. 41, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.cornerstonecapital.de

Creathor Venture
Marienbader Platz 1, 61348 Bad Homburg, Deutschland
Internet: www.creathor.de

Danube Equity AG
voestalpine-Straße 1, 4020 Linz, Österreich
Internet: www.danubequity.com

Demeter Partners
Kurfürstendamm 58, 10707 Berlin, Deutschland
Internet: www.demeter-partners.com

DEWB Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG
Leutragraben 1, 07743 Jena, Deutschland
Internet: www.dewb-vc.com

Doughty Hanson & Co. GmbH
Lenbachplatz 3, 80333 München, Deutschland
Internet: www.doughtyhanson.com

Dr. Engelhardt, Kaupp, Kiefer Unternehmensbeteiligungen GmbH
Marienstr. 39, 70178 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.ekkub.de

DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG
Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln, Deutschland
Internet: www.dumontventure.de

DVC Deutsche Venture Capital GmbH
Karlstr. 35, VI. Stock, 80333 München, Deutschland
Internet: www.dvcg.de

e^2C^3 Management GmbH
Söflinger Straße 100, 89077 Ulm, Deutschland
nternet: www.e2c3.de

EARLYBIRD Venture Capital GmbH & Co KG
Van-der-Smissen-Str. 3, 22767 Hamburg, Deutschland
Internet: www.earlybird.com

eastWest Venture Capital GmbH
Bommersheimer Weg 21, 61348 Bad Homburg, Deutschland
Internet: www.eastwest-vc.com

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 22, 48155 Münster, Deutschland
Internet: www.ecapital.de

ECONA AG
Chausseestr. 8, 10115 Berlin, Deutschland
Internet: www.econa.com

EMBL Ventures GmbH
Boxbergring 107, 69126 Heidelberg, Deutschland
Internet: www.embl-ventures.com

Emerald Technology Ventures
Seefeldstrasse 215, 8008 Zürich, Schweiz
Internet: www.emerald-ventures.com

enalog ventures gmbh
mahlerstrasse 7/18, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.enalog.com

enjoyventure Management GmbH
Elberfelder Straße 2, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.enjoyventure.de

estag | Capital AG
Fasanenstrasse 29, 10719 Berlin, Deutschland
Internet: www.estag.de

evalue AG
Kennedydamm 1, 40476 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.evaluegroup.com

eVenture Capital Partners
Hohe Bleichen 21, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.evcpartners.com

EVP Capital Management AG
Wilhelm-Leuschner-Strasse 68, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.evp-capital.com

EXTOREL GmbH
Palais am Lenbachplatz, Lenbachplatz 3, 80333 München, Deutschland
Internet: www.extorel.de

FIDURA Private Equity Fonds
Bavariaring 44, 80336 München, Deutschland
Internet: www.fidura-fonds.de

Forbion Capital Partners
Lenbachplatz 3, 4th Floor, 80333 München, Deutschland
Internet: www.forbion.com

Foresee Equity Management GmbH
Lennéstraße 1, 10785 Berlin, Deutschland
Internet: www.4cem.com

Fraunhofer Venture
Hansastraße 27 c, 80686 München, Deutschland
Internet: www.fraunhoferventure.de

gcp gamma capital partners
Schönbrunnerstrasse 218-220, 1120 Wien, Österreich
Internet: www.gamma-capital.com

GENES GmbH Venture Services
Kölner Straße 27, 50226 Frechen, Deutschland
Internet: www.genes-ventures.de

GENIUS Venture Capital GmbH
Hagenower Straße 73, 19061 Schwerin, Deutschland
Internet: www.genius-vc.de

Global Equity Partners
Mariahilfer Straße 1/Getreidemarkt 17, 1060 Wien, Österreich
Internet: www.gep.at

Global Life Science Ventures
Maximilianstr. 35 C, 80539 München, Deutschland
Internet: www.glsv-vc.com

GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG
Kantstraße 5, 39104 Magdeburg, Deutschland
Internet: www.goodvent.net

Grazia Equity GmbH
Breitscheidstraße 10, 70174 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.grazia-equity.de

Hanse Ventures BSJ GmbH
Am Sandtorkai 71-72, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.hanseventures.com

HassoPlattnerVentures Management GmbH
August-Bebel-Strasse 88, 14482 Potsdam, Deutschland
Internet: www.hp-ventures.com

Heidelberg Innovation Fonds Management GmbH
Waldhofer Straße 11/5, 69123 Heidelberg, Deutschland
Internet: www.hd-innovation.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Schlegelstr. 2, 53113 Bonn, Deutschland
Internet: www.high-tech-gruenderfonds.de

HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH
Kaiserstraße 14b, 80801 München, Deutschland
Internet: www.holtzbrinck-ventures.com

HW Partners AG
Rheinwerkallee 3, 53227 Bonn, Deutschland
Internet: www.hwpartners-ag.com

IBB Beteiligungsgesellschaft mbH
Bundesallee 171, 10715 Berlin, Deutschland
Internet: www.ibb-bet.de

IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH
Kantstraße 5, 39104 Magdeburg, Deutschland
Internet: www.ibg-vc.de

Innovationsstarter Hamburg GmbH
Habichtstraße 41, 22305 Hamburg, Deutschland
Internet: www.innovationsstarter.com

Intelligent Venture Capital Management GmbH
Nattermannallee 1, Geb. E4, 11. Stock, 50829 Köln, Deutschland
Internet: www.intelligent-venture-capital.de

INTRO Invest GmbH
Schloßweg 14, 91244 Reichenschwand, Deutschland
Internet: www.introinvest.de

inveni capital
Rumfordstr. 10, 80469 München, Deutschland
Internet: www.invenicapital.com

InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB) - BFB BeteiligngsFonds Brandenburg GmbH
Steinstrasse 104-106, 14480 Potsdam, Deutschland
Internet: www.ilb.de

J.C.M.B. Beteiligungs GmbH
Neuer Wall 46, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.jcmb.de

K5 ADVISORS GmbH & Co. KG
Zenettistraße 20, 80337 München, Deutschland
Internet: http://www.k5advisors.com

KI Kapital GmbH
Promenadeplatz 12, 80333 München, Deutschland
Internet: www.kikapital.com

Kizoo AG
Amalienbadstraße 41, 76227 Karlsruhe, Deutschland
Internet: www.kizoo.com

KM Capital Partners SA
Rue de Candolle 11, 1205 Geneva, Schweiz
Internet: http://www.kmcapitalpartners.com

LBBW Venture Capital GmbH
Königstraße 10 C, 70173 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.lbbw-venture.de

L-EA Venture Fonds / SEED GmbH
Schlossplatz 10, 76133 Karlsruhe, Deutschland
Internet: www.l-ea.de

Leonardo Venture Capital GmbH
Augustaanlage 32, 68165 Mannheim, Deutschland
Internet: www.leonardoventure.de

magau Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH
Ismaninger Str. 27 b, 85452 Moosinning, Deutschland
Internet: www.magau.de

MAMA Sustainable Incubation AG
TUTEUR Haus, Charlottenstraße 24, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.mama.io

Maurizio Capital
Potsdamer Platz 10, 10785 Berlin, Deutschland
Internet: www.mauriziocapital.com

Media Ventures GmbH
Wesselinger Str. 22-30, 50999 Köln, Deutschland
Internet: www.mediaventures.de

mic AG
Türkenstrasse 71, 80799 München, Deutschland
Internet: www.mic-ag.eu

MicroVenture GmbH & Co. KGaA
Inselstr. 24, 40479 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.microventure.de

MIG Verwaltungs AG
Ismaninger Straße 102, 81675 München, Deutschland
Internet: www.mig.ag

Mulligan BioCapital AG
Stubbenhuk 7, 20459 Hamburg, Deutschland
Internet: www.mulliganbiocapital.com

Murphy&Spitz Green Capital AG
Riesstraße 2, 53113 Bonn, Deutschland
Internet: www.murphyandspitz.de

MVC Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
Kronenstr. 11, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.mvcag.de

MVP Munich Venture Partners Managementgesellschaft mbH
Hansastr. 40, 80686 München, Deutschland
Internet: www.munichvp.com

Nanostart AG
Goethestraße 26-28, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.nanostart.de

Nanoventure/Ascendo Services B.V.
Laan van Diepenvoorde 3, 5582 LA Waalre, Niederlande
Internet: www.nanoventure.de

netSTART Venture GmbH
Oststr. 11-13, 50996 Köln, Deutschland
Internet: www.netstart-venture.de

Neuhaus Partners GmbH
Jungfernstieg 30, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.neuhauspartners.com

New Commercial Room Beteiligungsgesellschaft mbH
Rothenbaumchaussee 116, 20149 Hamburg, Deutschland
Internet: www.necoro.de

Next Generation Finance Invest AG
Innere Güterstrasse 2, 6300 Zug, Schweiz
Internet: www.nextgfi.com

NGN Capital
Bergheimerstr. 89a, 69115 Heidelberg, Deutschland
Internet: www.ngncapital.com

nwk nordwest Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Sparkasse Bremen mbH
Am Brill 1-3, 28195 Bremen, Deutschland
Internet: www.nwk-nwu.de

Paua Ventures GmbH
Morassistrasse 22 b, 80469 München, Deutschland
Internet: www.pauaventures.com

PEPPERMINT. Financial Partners
Kurfürstendamm 21, 10719 Berlin, Deutschland
Internet: www.peppermint-vc.de

PolyTechnos Venture-Partners GmbH
Promenadeplatz 12, 80333 München, Deutschland
Internet: www.polytechnos.com

PONTIS Venture Partners
Neuer Markt 1, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.pontiscapital.at

PRICAP Venture Partners AG
Neuer Wall 44, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.pricap.de

quantensprung Beteiligungen GmbH
Wipplingerstraße 12/10, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.quantensprung.at

Rheingau Ventures
Ohlauer Str. 43, 10999 Berlin, Deutschland
Internet: www.rheingau-ventures.com

Robert Bosch Venture Capital
Mittlerer Pfad 9, 70499 Stuttgart-Weilimdorf, Deutschland
Internet: www.rbvc.com

RWE Innogy Ventures
Gildehofstr. 1, 45127 Essen, Deutschland
Internet: www.rweinnogy.com

Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft mbH
Franz-Josef-Röder-Strasse 17, 66119 Saarbrücken, Deutschland
Internet: www.swgmbh.de

Schefter Capital GmbH
Augustastraße 35, 53173 Bonn
Internet: www.schefter-capital.com

Seventure Partners
Maximilianstraβe 36, 80539 München, Deutschland
Internet: www.seventure.fr

SHS Gesellschaft fuer Management und Sanierung mbH
Bismarckstraße 12, 72072 Tübingen, Deutschland
Internet: www.shsvc.net

Siemens Technology Accelerator GmbH
Otto-Hahn-Ring 6, 81739 München, Deutschland
Internet: w9.siemens.com/cms/sta/Pages/default.asp

Sirius Venture Partners GmbH
Biebricher Allee 22, 65187 Wiesbaden, Deutschland
Internet: www.sirius-venture.com

smac partners GmbH
Ottobrunner Str. 41, 82008 Unterhaching, Deutschland
Internet: www.smacpartners.com

S-Refit AG
Sedanstraße 15, 93055 Regensburg, Deutschland
Internet: www.s-refit.de

STAR Ventures
Possartstrasse 9, 81679 München, Deutschland
Internet: www.star-ventures.com

Start 2 Ventures GmbH
Brooktorkai 20, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.start2ventures.com

Steelhouse Ventures Limited
Sundgauer Strasse 105c, 14169 Berlin
Internet: www.steelhouse-ventures.com

STEP Capital AG
Marienplatz 2, 80331 München, Deutschland
Internet: www.stepcapital.de

S-UBG AG für die Regionen Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
Markt 45-47, 52062 Aachen, Deutschland
Internet: www.s-ubg.de

SundayVentures GmbH
Neumühlen 39, 22763 Hamburg, Deutschland
Internet: www.sundayventures.de

SVC - AG für KMU Risikokapital
Tessinerplatz 7, 8070 Zürich, Schweiz
Internet: www.svc-risikokapital.ch

S-Venture Capital Dortmund GmbH
Freistuhl 2, 44137 Dortmund, Deutschland
Internet: www.svc-do.de

sympasis innovation capital GmbH
Ottostr. 1, 76275 Ettlingen, Deutschland
Internet: www.sympasis.com

Target Partners GmbH
Kardinal-Faulhaber-Straße 10, 80333 München, Deutschland
Internet: www.targetpartners.de

TechnoStart Beratungsgesellschaft fuer Beteiligungsfonds mbH
Myliusstraße 13, 71638 Ludwigsburg, Deutschland
Internet: www.technostart.com

Tengelmann E-Commerce Beteiligungs-GmbH
Wissollstraße 5 - 43, 45478 Mülheim an der Ruhr, Deutschland
Internet: www.e-tengelmann.de

The BioScience Ventures Group
Residenzstrasse 18, 80333 München, Deutschland
Internet: www.bsvg.com

TRIANGLE Venture Capital Group Management GmbH
Marktstrasse 65, 68789 St. Leon-Rot, Deutschland
Internet: www.triangle-venture.com

Triginta Capital
Kreuzstraße 34, 40210 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.triginta-capital.com

TruVenturo GmbH
Neuer Wall 34, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.truventuro.de

T-Venture Holding GmbH
Gotenstrasse 156, 53175 Bonn, Deutschland
Internet: www.t-venture.de

TVM Capital GmbH
Maximilianstr. 35, 80539 München, Deutschland
Internet: www.tvm-capital.com

U.C.A. Aktiengesellschaft
Stefan-George-Ring 29, 81929 München, Deutschland
Internet: www.uca.de

Venista Ventures GmbH & Co. KG
Spichernstraße 6b, 50672 Köln, Deutschland
Internet: www.venista.com

Ventegis Capital AG
Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Deutschland
Internet: www.ventegis.de

VENTIZZ Capital Partners AG
Graf-Adolf-Straße 18, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.ventizz.de

VENTURE FORUM NECKAR E.V.
Weipertstraße 8-10, 74076 Heilbronn, Deutschland
Internet: www.venture-forum-neckar.de

VHB digital GmbH/crossventures
Agrippinawerft 22, 50678 Köln
Internet: www.vhbdigital.de

VI Partners AG
Baarerstrasse 86, 6302 Zug, Schweiz
Internet: www.vipartners.ch

Viaticum GmbH
Rombergweg 25, 61462 Königstein im Taunus, Deutschland
Internet: www.viaticum.de

ViewPoint Capital Partners GmbH
WestendDuo - Bockenheimer Landstrasse 24, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.viewpointpartners.com

Vinci Capital
PSE, Bâtiment C, 1015 Lausanne, Schweiz
Internet: www.vincicapital.ch

VM Digital GmbH
Chemiestr. 14-15, 68623 Lampertheim, Deutschland
Internet: www.vm-digital.net

VNT Management
Landshuter Allee 8-10, 80637 München, Deutschland
Internet: www.vntm.com

Vorwerk Direct Selling Ventures GmbH
Mühlenweg 17-37, 42270 Wuppertal, Deutschland
Internet: www.vorwerk-ventures.de

wellington partners venture capital gmbh
Theresienstrasse 6, 80333 München, Deutschland
Internet: www.wellington-partners.com

WHEB Partners Ltd.
Maximilianstr. 36, 80539 München, Deutschland
Internet: www.whebpartners.com

XAnge Private Equity
Maximilianstraße 45, 80538 München, Deutschland
Internet: www.xange.fr

ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG
Edisonstraße 19, 74076 Heilbronn, Deutschland
Internet: www.zf-hn.de

Zouk Capital LLP 140 Brompton Road, London SW3 1HY, Großbritannien
Internet: www.zouk.com

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater

Branche:	Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 Partner, insgesamt 30 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Wiesbaden • Manchester • Detroit • Shanghai

Unternehmensprofil:
@VISORY partners ist eines der wenigen bankenunabhängigen und eigentümergeführten Corporate Finance Beratungshäuser in Deutschland. @VISORY partners fokussiert sich auf die Beratung von mittelständischen Kunden, Konzernen, Finanzinvestoren und den Öffentlichen Sektor bei Transaktionen in der Größenordnung von EUR 10 Mio. bis EUR 1 Mrd. in den Bereichen:

- M&A: Unternehmenskäufe & -verkäufe, Nachfolgeregelungen, Joint Ventures, Carve Outs
- Finanzierung (Eigen- & Fremdkapitallösungen)
- Unternehmensbewertung

Die Kunden von @VISORY partners kommen aus unterschiedlichen Branchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferer, Bau, Chemie, Logistik, Energie, High Tech, Textil, Handel oder dem Dienstleistungssektor. Neben dem Hauptsitz in Wiesbaden verfügt @VISORY partners mit Standorten in Großbritannien (Manchester), USA (Detroit) und China (Shanghai) über einen weltweiten Zugang zu Investoren und Entscheidungsträgern.
@VISORY partners hat grenzüberschreitende Corporate Finance Expertise aus über 100 abgeschlossenen M&A Transaktionen im Gesamtvolumen von mehr als 10 Milliarden Euro und zählt regelmäßig zu den führenden bankenunabhängigen Corporate Finance Beratern in Deutschland. Im Automotive Segment zählt @VISORY partners zu den weltweit führenden Beratungshäusern.
Im Bereich der Fremdkapitalberatung besitzt @VISORY partners ein flächendeckendes Netzwerk zu Privatbanken, Sparkassen, Volksbanken sowie institutionellen Kapitalgebern (z.B. Versicherungen) und bietet eine unabhängige Beratung bei der Umsetzung optimierter Finanzierungsstrukturen.

Referenztransaktionen:
Akquisition von Geka durch 3i von Halder, Verkauf von Pieps an Black Diamond, Erwerb der PMG Gruppe durch die Vermögensverwaltung Goldschmidt, Verkauf von Borg Warner Beru Electronics an Huf Hülsbeck, Verkauf von Kufner an VMS, Verkauf von Kinetics Germany an Quadriga Capital, Refinanzierung der Carl Zeiss AG, Erwerb AE&E CE durch Bilfinger Berger, Arrangierung eines Darlehens der R+V für die Landeshauptstadt Wiesbaden, Verkauf des Geschäftsbereichs Mikrobiologisches Monitoring der Biotest AG an Merck, Verkauf von Paper&Design an Hannover Finanz, Erwerb MineWolf Systems durch J.Hirsch, Refinanzierung der Symrise AG, Teilerwerb der Stadtwerke Oranienburg und der Technischen Werke Delitzsch durch Gelsenwasser, Verkauf von SurTec an Freudenberg, Verkauf von Perrin an Kitz Corp., Erwerb von VAG durch Halder von Equita, Erwerb von Deutz Power Systems durch 3i, Verkauf der NORMA Gruppe an 3i

@VISORY partners GmbH
Frankfurter Str. 5, D – 65189 Wiesbaden
Tel: +49 (0) 611 360 39 0, Fax: +49 (0) 611 360 39 10
Internet: http://www.visory.de, E-Mail: info@visory.de

Management/Partner:
Dierk E. Rottmann, Ralph Schmücking, Axel Oltmann, Markus Otto, Tobias Schätzmüller

ADITUS

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

Unternehmensprofil:
Die Aditus AG berät auf globaler Ebene Industrie- und bedeutende Familienunternehmen beim Erwerb von Firmen bzw. von Anteilen an Unternehmen und bei der Erarbeitung und Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien. Im Jahre 2000 als unabhängiges Unternehmen für die Beratung und Durchführung von Mergers & Acquisitions-Transaktionen gegründet, werden ihre Kunden objektiv und auf höchstem Niveau unterstützt. Die Gründungsphilosophie basiert auf Fokussierung, Kreativität, Vertraulichkeit und der verständlichen Strukturierung komplexer Transaktionen.

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

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

Dr. Reimund Becker, 53, ist seit über 25 Jahren im Mergers & Acquisitions-Geschäft tätig. Im Jahr 2000 gründete er die Aditus AG und ist als Vorstand aktiv als Senior Berater tätig. Bis Juni 2000 war Dr. Becker Mitglied des Vorstands der Chase Manhattan Bank AG in Frankfurt und dort verantwortlich für das Mergers & Acquisitions-Geschäft sowie für Mergers & Acquisitions-verwandte Produkte. Davor leitete Dr. Becker als Global Head fünf Jahre das weltweite Mergers & Acquisitions-Geschäft der Citigroup für die Autoindustrie. Gleichzeitig war er Leiter des Mergers & Acquisitions-Geschäfts für die deutschsprachigen Länder und für die Länder Zentral- und Osteuropas.

Referenztransaktionen KAUF:
BASF Drucksysteme GmbH – Kauf durch CVC Capital Partners • ELAXY GmbH – Kauf durch GAD eG • Erwin Huchtemeier Recycling GmbH – Kauf durch Karl Tönsmeier Entsorgungswirtschaft GmbH & Co. KG • GETI WILBA GmbH & Co. KG – Kauf durch Hannover Finanz GmbH und Management • Wilson Logistics Group (Schweden) - Kauf durch TPG N.V. (Niederlande)

Referenztransaktionen VERKAUF:
EHL-Gruppe – Verkauf an CRH plc (Irland) • POLI-TAPE Gruppe – Anteilsverkauf an capiton AG • Schütz Group – Verkauf an BLB Equity Management GmbH • Stumpp + Schüle GmbH– Verkauf an Lesjöfors AB (Schweden) • UMFOTEC-Gruppe – Verkauf an Granville Baird GmbH

Weitere Transaktionen auf Anfrage.

Aditus AG
Am Schlossgarten 8, 56566 Neuwied
Telefon +49 (0) 2622 902387, Telefax +49 (0) 2622 902388
Internet: http://www.aditus-ag.com, E-Mail: info@aditus-ag.com

Management/Partner:
Dr. Reimund Becker

ALLERT & CO.

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-, Steuer- und Management- Know-how ist essentieller Bestandteil der Beratungsleistung.

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

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

Referenztransaktionen:
- GRAEFF Container- und Hallenbau GmbH – Beratung beim Verkauf des Geschäftsbetriebs aus dem Insolvenzverfahren
- RAMPF Formen GmbH – Beratung beim Verkauf der Gesellschaftsanteile
- Dallmann & Co. Fabrik pharm. Präparate GmbH – Beratung beim Verkauf der Gesellschaftsanteile
- Schreiber & Keilwerth Musikinstrumente GmbH – Beratung beim Verkauf des Geschäftsbetriebs aus dem Insolvenzverfahren
- Tedrive Germany GmbH – Beratung beim Verkauf des Geschäftsbetriebs aus dem Insolvenzverfahren inkl. polnischer, nicht insolventer Tochergesellschaft

Allert & Co. GmbH
Karl-Ludwig-Straße 29 • 68165 Mannheim
Telefon +49 (621) 328594 0 • Telefax +49 (621) 328594 10
Kontakt: Anita Haas • kontakt@allertco.com • www.allertco.com

Management/Partner:
Arnd Allert, Matthias Popp, Bernd Weinel, Rainer Becker, Hans-Georg Klitzke

Branche:	Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1986
Mitarbeiterzahl:	140
Niederlassungen:	München • Frankfurt • Zürich • Mailand • London • Manchester • Edinburgh • Paris • Madrid • Athen

Unternehmensprofil:
Altium, die frühere Apax Corporate Finance, ist eine führende Midsize-Investmentbank mit den folgenden Aktivitäten: M&A, Finanzierungsberatung, Fund of Funds-Management. In Europa werden ca. 120 Mitarbeiter beschäftigt. In Deutschland ist Altium seit 1990 aktiv. Weltweit bestehen exklusive Kooperationen für Indien, China, Israel und Nordamerika.

Referenz-Transaktionen:

- Verkauf einer Beteiligung an Austria Telekom an América Móvil
- Verkauf von eCircle durch TA Associates an Teradata
- Verkauf von meinestadt.de an Axel Springer
- Verkauf von Pharmexx durch Celesio an United Drug
- Verkauf von blue-tomato.com an Zumiez
- Kauf von SLV von HgCapital durch Cinven
- Kauf von Carri-All durch Wanzl
- Verkauf von d+s Call center an CMP Capital Management-Partners
- Kauf der Buddelei/Gina Laura-Gruppe durch Ulla Popken
- Verkauf von Sensortechnik durch Augusta AG
- Investition von G Square in Lynx Holding
- Akquisition von Hansa Metallwerke AG/KWC AG durch IK Investment Partners
- Verkauf einer Mehrheit von SimonsVoss Technologies AG an HgCapital
- Odewald & Compagnie Verkauf von Kaffee Partner Holding GmbH an Capvis Equity Partners AG und Partners Group AG
- Verkauf von Diagnoseklinik München an Hanserad Radiologie
- Erwerb von eCircle durch TA Associates, Wachstumskapital für mytheresa.com bereitgestellt von Acton Capital Partners
- Verkauf von Allgeier DL an USG People N.V.

Altium Capital AG
Possartstr. 13, D-81679 München, Tel: +49 (89) 41312-0, Fax: +49 (89) 41312-513
Internet: www.altiumcapital.com

Vorstand: Dr. Martin Kühner, Dr. Georg Schultze - **Aufsichtsrat**: Dr. Michael Hinderer

AMRinternational.

Branche:	Unternehmensberatung – Strategie- und Marktentwicklung
Gründungsjahr:	1991 – seit 2005 in Deutschland (Frankfurt am Main)
Anzahl Partner/Teamgröße:	9 / 50+
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Paris, London, New York, São Paulo

Unternehmensprofil:
AMR International ist eine mittelständische Strategie- und Managementberatung mit Hauptsitz in London und weiteren Standorten in Frankfurt am Main, Paris und New York.
AMR unterstützt seine Kunden bei der Beantwortung von marktgerichteten strategischen Fragestellungen unter Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse („Customer Insight"), u.a. durch die folgenden Beratungsleistungen:

- Unternehmensstrategie, z.B. Überprüfung des Geschäftsportfolios und Identifizieren von neuen Geschäftsfeldern (inkl. Entwicklung von Markteintrittsstrategien)
- Geschäftsfeldstrategie, z.B. Überprüfung von Geschäftsmodellen und Entwicklung von Wachstumsstrategien
- Verbesserung der operativen Performance, z.B. Optimierung der Preisgestaltung, Optimierung des Vertriebs oder Ausweitung der Wertschöpfungstiefe

Nicht zuletzt berät AMR seine Kunden – Unternehmen und Finanzinvestoren – bei Unternehmenskäufen und -verkäufen durch Markt- bzw. Commercial Due Diligence-Projekte; dabei führen wir eine detaillierte Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation durch, plausibilisieren die Geschäftsplanung, identifizieren Wachstums- und Verbesserungspotenziale der jeweiligen Zielunternehmen und unterstützen bei der Erschließung dieser Potenziale.

Branchenschwerpunkt / Referenzprojekte:

- Branchenschwerpunkt in Deutschland:
  - Industrial Products inkl. Maschinen- und Anlagenbau

- Branchenschwerpunkt in Großbritannien, den USA und Frankreich:
  - Media, B2B-Information und Technology

Gerne stellen wir Ihnen auf Anfrage eine individuelle, branchenspezifische Referenzliste zusammen.

AMR International
Mainzer Landstr. 51, 60329 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0)69-583027-0, Fax: +49 (0)69-583027-499
Internet: http://www.amrinternational.com, E-Mail: frankfurt@amrinternational.com

Management:
für Deutschland: Oliver Runkel - CEO: Jim Easton

ANGERMANN™
An M&A International Inc. Firm M&A INTERNATIONAL

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1953
Anzahl Partner/Teamgröße:	4/26
Niederlassungen:	Hamburg, Stuttgart

Unternehmensprofil:
Mit mehr als 3.000 betreuten Mandaten aus annähernd 60 Jahren Geschäftstätigkeit ist die Angermann M&A International GmbH das älteste und erfahrenste deutsche Beratungsunternehmen für Unternehmenskäufe und -verkäufe im gehobenen Mittelstand. Von den Standorten Hamburg und Stuttgart aus beraten wir mit 26 Mitarbeitern Kunden in ganz Deutschland und dem Ausland.

Angermann M&A International GmbH ist das exklusive deutsche Team von **M&A International Inc**. Als Teil dieser weltweit größten Organisation unabhängiger M&A-Beratungsunternehmen, mit mehr als 600 Professionals in 64 Büros in 41 Ländern, bieten wir unseren Mandanten eine herausragende weltweite Reichweite.

Das Leistungsspektrum umfasst neben der Steuerung und Koordination von Unternehmens-transaktionsprozessen auf der Verkauf- und Kaufseite, auch die Vorbereitung für den Unternehmens-verkauf, Eigenkapitalbeschaffung und Unternehmensbewertung.

Es bestehen engste Verbindungen zu knapp 500 nationalen und internationalen Finanzinvestoren. Unsere Experten verfügen über besonderes Know-how u.a. in den Branchen IT, Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik, Lebensmittel und Getränke, Bekleidung/Textil, Bauwesen, Umwelt, Pharma, Autozulieferer, Groß- und Einzelhandel sowie E-Commerce.

Beispiele jüngster Transaktionen:

- Gemeinsam mit unserem chinesischen Partner Strategic European Investment Management Ltd. haben wir die **EOS Gruppe** bei ihrem Joint Venture mit der Credit CN Business Consulting Ltd. (Bejing) beraten und den gesamten Transaktionsprozess geführt.
- Die Gesellschafter der **Rosink Apparate- und Anlagenbau GmbH** wurden von uns beim Verkauf von 100 % ihrer Anteile an die **Bilfinger Berger Power Services GmbH** beraten.
- Angermann hat in 2 Jahren für die **DBAG** 4 Tochtergesellschaften der **Coveright** Surfaces Holding in Malaysia, Russland, Spanien und Deutschland an verschiedene Erwerber veräußert.
- Beratung des Investors **Anthony Langley, UK**, beim Kauf des insolventen Geschäftsbereiches Bogendruckmaschinen der **manroland AG** vom Insolvenzverwalter Werner Schneider.
- Verkauf der Operations und der Flotte der **Contact Air** an die polnisch-deutsche **OLT-Gruppe**.

Angermann M&A International GmbH
Büro Hamburg: ABC-Straße 35, D - 20354 Hamburg, Tel: +49 (0)40-34914160, Fax: +49 (0)40-34914149
Büro Stuttgart: Bolzstraße 3, D - 70173 Stuttgart, Tel. +49 (0)711-22451512, Fax: +49 (0)711-22451510

Internet: http://www.angermann-ma.de, E-Mail: ma@angermann.de

Geschäftsführung:
Dr. Torsten Angermann, Dr. Hans Bethge, Dr. Lutz Becker, Dr. Florian von Alten, Dr. Michael Thiele

AQUIN & CIE.
strategic finance ag

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2005
Partner Teamgröße:	3 / 15
Niederlassungen:	München · Lindau (Bodensee) · Rheine Assozierte Büros in Paris · Chicago · São Paulo · Peking · Bangalore

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

Unsere Beratungsdienstleistungen beinhalten:

(1) Mergers & Acquisitions: Unsere Stärke sind Transaktionen mit einem besonderen strategischen Hintergrund, bei denen es darum geht, weltweit den besten Eigentümer für ein Unternehmen zu finden.

(2) Unternehmensfinanzierung: Als bankenunabhängiger Berater ist es uns möglich, Finanzierungslösungen zu entwickeln, die eine Umsetzung langfristiger Unternehmens- und Wachstumsstrategien sicherstellen.

Industrie-Fokus:
Aquin & Cie. verbindet Fachexpertise mit echter Branchenerfahrung. Hierfür stehen unsere Senior Advisors, die als anerkannte Größen ihrer Branche unser Corporate-Finance-Team bereichern und unseren Mandanten nicht nur als strategischer Sparringspartner, sondern auch als voll involviertes Projektmitglied „hands on“ zur Seite stehen. Wir arbeiten grundsätzlich branchenübergreifend, verfügen über unser Netzwerk aber über besondere Expertise in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Erneuerbare Energien, Health Care, Automotive, Logistik, Sicherheit, IT/Software, Elektrotechnik & Elektronik, Konsumgüter sowie Entertainment & Media.

Transaktionsgrösse:
€ 10 Mio. – € 250 Mio.

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

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

Vorstand: Dr. Jürgen Kuttruff · Martin Kanatschnig · Dr. Karsten Zippel

Branche:	Corporate Finance Advisors (Finanzierung, Mergers & Acquisitions)
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	12
Niederlassungen:	München, Zürich

Unternehmensprofil:
Die ARTEMIS Group ist ein Corporate Finance Advisor von Entrepreneuren, mittelständischen Unternehmen, Familienunternehmen sowie Beteiligungs- und Kapitalanlagegesellschaften. Wir kennen die Akteure, die Spielregeln und die Instrumente an den Kapitalmärkten genau. Uns zeichnet besonderes Feingefühl im Umgang mit unseren Kunden und deren Bedürfnissen aus. So werden individuelle, nachhaltige Corporate Finance Lösungen, basierend auf den Prinzipien Diskretion, Ehrlichkeit, Kompetenz, Verantwortung und Verbindlichkeit geschaffen.

Services:
Die ARTEMIS Group bietet ihr umfassendes Corporate Finance Leistungsspektrum in folgenden Bereichen an:
Finanzierung: spezifische Expertise von der Herstellung der Finanzierungsfähigkeit (Readiness) über die Strukturierung (Finanzierungskonzept) bis hin zum (konsortialen) Funding; bankenunabhängig; gezielter Einsatz von alternativen Finanzierungsformen, z.B. Anleihe, Factoring, Leasing, Mezzanine, Minderheitsbeteiligungen oder Privat Placements. Themenschwerpunkte: Anschlussfinanzierungen, Financial Restructuring, Innenfinanzierung (Treasury und Working Capital Management), Start-up Finanzierungsrunden sowie Transaktions- und Wachstumsfinanzierung.
Transaktionen: Begleitung im gesamten Prozess, professionelles Transaktionsmanagement, Schwerpunkte in den Bereichen Sell-Side, Minderheitsbeteiligungen und Nachfolgeregelungen.

Darüber hinaus sind wir als Interims Manager für Themenstellungen und Projekte im kaufmännischen Bereich (auch kfm. Leiter/CFO) für unsere Kunden und insbesondere deren Beteiligungsunternehmen tätig.

Referenzen:
Zahlreiche Referenzen - auf Anfrage.

ARTEMIS Advisory Services GmbH
Seidlstr. 18, 80335 München
Tel: +49 (0)89 74 50 17-0, Fax +49 (0)89 74 50 17-10
Internet: http://www.artemis-group.com
E-Mail: munich@artemis-group.com

Management:
Torsten Adam, Stephan Groß, Carsten Wick

axanta AG
Der kompetente Partner für den Unternehmensverkauf

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Mitarbeiter:	über 70 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Oldenburg • Berlin • Düsseldorf • Frankfurt a.M. • München

Unternehmensprofil:
Die axanta AG ist in Deutschland einer der Marktführer der M&A-Branche im Bereich kleiner und mittelständischer Unternehmen. Bei der Unternehmensvermittlung konzentriert sich die axanta AG auf Transaktionen in der Größenordnung von 300 TEuro bis 50 Mio. Euro. Sie ist inklusive der Konzernzentrale in Oldenburg mit 5 Niederlassungen bundesweit aktiv und betreut mit regionalen Marktkenntnissen alle wichtigen Branchen der Wirtschaft in den Bereichen:

- Unternehmenskäufe
- Unternehmensverkäufe
- Nachfolgeregelungen
- Existenzgründungen
- Beteiligungen (passive und aktive Beteiligungen)

Zur Unternehmensphilosophie der axanta AG gehören ein Höchstmaß an Diskretion, fundierte unabhängige Unternehmensbewertungen und insbesondere eine hohe fachliche sowie soziale Qualifikation der Mitarbeiter. Umfangreiche Dokumentationen und eine persönliche Betreuung sind ebenfalls wichtige Elemente im ganzheitlichen Leistungspaket.

Die Beratung und Unterstützung der Mandanten erstreckt sich über alle Phasen bis zum Verkaufs- bzw. Kaufabschluss und darüber hinaus. Ein besonderes Augenmerk legt die axanta AG dabei auf ihre umfangreiche, ständig aktualisierte Datenbank mit qualifizierten Kaufinteressenten. Eine eigene Research-Abteilung ermittelt darüber hinaus gezielt weitere Kontakte zur Vermittlung von Unternehmen.

Die Mandanten der axanta AG kommen aus unterschiedlichen Branchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau, Pflege, Logistik, Energie, High Tech, Handel oder dem Dienstleistungssektor. Neben dem Hauptsitz in Oldenurg verfügt die axanta AG mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main und München über ein bundesweites Netz an Niederlassungen.

Für ihre strukturierten Prozesse erhielt die axanta AG als eines der ersten Unternehmen der M&A-Banche vom TÜV Nord die ISO-Zertifizierung 9001.

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

Vorstand:
Udo Goetz

BAUER & PARTNER
MERGERS & ACQUISITIONS
AKTIENGESELLSCHAFT

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	30 /15
Niederlassungen:	12

Unternehmensprofil:
Der Markt bestimmt den Preis! Bauer & Partner stellt diesen Markt für Sie her. Dreißig Geschäftsstellenpartner europaweit und 130 Kooperationspartner weltweit werden für Sie tätig. Angebot und Nachfrage bestimmen auch hier den Preis - ein Unternehmen ist eine "Ware" besonderer Art!
Dieses Geschäft verstehen wir als M & A Broker sehr umfassend. Bezahlt wird nicht die Vergangenheit, Werte bilden sich aus den Zukunftspotentialen.

Der Unternehmensverkäufer kann sicher sein, dass die von ihm geschaffenen Potentiale einen angemessenen Wert erfahren. Er kann sich aber auch sicher sein, dass seine persönlichen Interessen immer voll gewahrt werden. Schaffung eines breiten Nachfragemarktes und Einhaltung der gebotenen Diskretion, Überführung Ihres Unternehmens in neue Strukturen bei Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten, Abschluss der Transaktion in einem rechtlichen und steuerlichen Maßanzug - das ist die Profession von Bauer & Partner.

Der Unternehmenskäufer möchte ebenso in einem breiten Angebot von verkaufsbereiten Unternehmen auswählen können, um für seine Strategieüberlegungen das optimale Zielunternehmen zu finden.
Der Kauf von Unternehmen gewinnt als strategisches Gestaltungselement an Bedeutung. Durch gezieltes und professionelles Vorgehen unterstützen wir den Käufer bei der Suche nach geeigneten Investitionsmöglichkeiten und bei der Gestaltung der Transaktion.

Auch Existenzgründern bietet die Bauer & Partner Mergers & Acquisitions AG ein umfassendes Leistungspaket. Das passende Objekt stimmt nicht nur hinsichtlich Branche, Region und Größe, wichtig ist vor allem die menschliche Übereinstimmung mit dem Inhaber. Für die langfristige Sicherung der Existenz ist eine solide Finanzierung mit Ausschöpfung aller Fördermöglichkeiten entscheidend dafür, dass der Traum von der Selbständigkeit auf einer realistischen Ebene steht.

ReferenzTransaktionen:
- keine Angaben

Bauer & Partner Mergers & Acquisitions Aktiengesellschaft
In den Hahndornen 14, D - 67273 Bobenheim am Berg
Tel. +49 (0) 6353 93 40 0, Fax : +49 (0) 6353 93 40 15
Internet: http://www.bauer-ma.de, E-Mail: info@bauer-ma.de

Management/Partner:
Vorstand: Peter Bauer

BERTSCH & ASSOCIATES

Branche:	Mergers & Acquisitions und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	3/8
Niederlassungen:	Frankfurt

Unternehmensprofil:

Bertsch & Associates bietet Unternehmen und deren Eigentümern eine umfassende unabhängige Beratung bei allen Themen, die im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen und –verkäufen sowie Kapitalmaßnahmen entstehen. Die langjährige Erfahrung der Partner und des leistungsstarken Teams, sowohl im Bereich Corporate Finance als auch in der Sanierung, gepaart mit kreativen Ideen und einem Gespür für Markttrends gewährleisten die optimale individuelle Betreuung des jeweiligen Mandanten.

Professionalität in der Analyse und Ausführung komplexer Transaktionen genießt für uns höchste Priorität. Umfangreiches Fachwissen kombiniert mit routinierter Vorgehensweise und hohem persönlichem Engagement der Verantwortlichen sowie Verhandlungsgeschick und soziale Kompetenz im Umgang mit den handelnden Parteien legen den Grundstein für den erfolgreichen Abschluß einer jeden Transaktion. In der Vergangenheit haben die Partner von Bertsch & Associates mehr als 200 nationale und grenzüberschreitende Transaktionen in den Branchen

- Klassische Industrie (Maschinen-und Anlagenbau, Automobilzulieferer, Metallverarbeitung, Elektronik etc.)
- (Groß-) Handel
- Dienstleistungen
- Hard- und Software
- Cleantech

erfolgreich abgeschlossen. Unser leistungsfähiges globales Netzwerk, das u.a. durch Tätigkeiten für die Weltbank und weitere internationale Institutionen über 20 Jahre kontinuierlich aufgebaut wurde und sich von Noramerika über Europa bis nach Asien erstreckt, ermöglicht es uns, für jeden Kunden das beste Resultat zu erzielen.

Referenztransaktionen:

- Verkauf der Gütermann – Töchter KnorrPrandell und Bastel Service (Marktführer im Großhandel mit Hobby- und Bastelartikeln) an den niederländischen Finanzinvestor Wagram
- Beratung der Omicron Nano Technology beim Verkauf an die britische Oxford Instruments Gruppe
- Verkauf der F.B.Lehmann Maschinenfabrik (Spezialmaschinenhersteller für die Schokoladen-industrie) an den niederländischen Wettbewerber Duyvis Wiener

Bertsch & Associates GmbH
Schillerstr. 3, D-60313 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 - 2980 2888 0, Fax: +49 (0)69 – 2980 2888 8
Internet: http://www.bertsch-associates.de, E-Mail: info@bertsch-associates.de

Geschäftsführung:
Jürgen Bertsch

Branche:	Corporate Finance, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	13 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • LEIPZIG • MÜNCHEN • ROSTOCK • STUTTGART • BRESLAU • WARSCHAU • RIGA

Unternehmensprofil:
Wir verbinden die klassische Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung mit der Corporate Finance-/ Unternehmensberatung und der strategischen Beratung von Unternehmen, Kommunen und gemeinnützigen Organisationen. Durch unsere Kooperationen mit den Berufskollegen im weltweiten Verbund von Kreston International und der Leading Edge Alliance werden wir der Internationalisierung der Wirtschaft und Rechtssyteme gerecht.
Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bieten wir Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen haben wir unsere Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Unser Corporate Finance Team besteht aus auf Transaktionsberatung spezialisierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und erfahrenen Professionals.

Referenz-Transaktionen:

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

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Sollbrüggenstraße 52, D – 47800 Krefeld
Tel: +49 2151 508-400, Fax: +49 2151 508-401
Internet: http://www.bpg.de, E-Mail: wenzel@bpg.de, hoffmann@bpg.de

Ansprechpartner:
WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)
WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

Bridge imp
interim management professionals

Branche: Interim Management
Gründungsjahr: 2009
Anzahl Partner/Teamgröße: 20

Unternehmensprofil:
Bridge imp GmbH & Co. KG mit Sitz in München-Grünwald wurde 2009 gegründet und vermittelt branchenunabhängig Interim Manager für exekutive Aufgaben insbesondere in mittelständische Unternehmen aber auch in Konzerne, national wie international.

Geschäftsführerin Antje Lenk gilt als anerkannte Branchenkennerin und blickt auf eine langjährige Erfahrung in der Vermittlung von Interim Managern zurück. Gemeinsam mit ihrem Team kann sie mehr als 600 erfolgreich besetzte und durchgeführte Interim Mandate nachweisen. Auch bei M&A-Prozessen hat Bridge imp erfolgreich Interim Manager eingesetzt.

Bridge imp zeichnet sich vor allem durch ein Höchstmaß an Dienstleistungsqualität aus: Die Vermittlung des auf Projekt und Unternehmen passenden Interim Managers innerhalb kürzester Zeit. Darüber hinaus fungiert Bridge imp auch während des Projekts als kompetenter und vertrauensvoller Partner für Unternehmen und Manager.

Schwerpunkte der Interim Mandate:
• Überbrückung von Vakanzen
• Begleitung bei Wachstum und Internationalisierung
• Begleitung bei Innovationsmanagement
• Begleitung bei M&A-Prozessen
• Restrukturierung/ Sanierung/ Insolvenzvermeidung
• Unterstützung bei Unternehmensnachfolge
• Sonderaufgaben/ -projekte

Bridge imp greift auf ein sorgfältig ausgewähltes, handverlesenes Netzwerk an hoch qualifizierten und projekterprobten Managerpersönlichkeiten zurück. Die Interim Manager bringen die Essenz ihrer gesamten beruflichen Erfahrung in die spezifische Situation des Unternehmens ein. Als Externe mit einem unverstellten und objektiven Blick können sie neue Konzepte oder Projekte vorbehaltlos umsetzen.

Interim Manager von Bridge imp haben in Top-Positionen großer und mittelständischer Unternehmen Umsatz- und Budget-Verantwortung in mehrstelliger Millionenhöhe getragen. Sie sind Generalisten, wissen aber um ihre eigenen Stärken und konzentrieren sich auf Projekte, die ihren Kernkompetenzen entsprechen. Sie werden von jedem ihrer Kunden für künftige Aufgaben weiterempfohlen.

Referenzen:
Auf Anfrage für diverse Branchen, u.a. Giesecke & Devrient, MVV Energiedienstleistungen, ISE Automotive, Nemak Europe, GASAG Berliner Gaswerke, SGF Süddeutsche Gelenkscheibenfabrik, Wienerberger GmbH, Magna International, REWE Touristik

Bridge imp GmbH & Co. KG
Bavariafilmplatz 8, D-82031 Grünwald bei München
Tel.: +49 89 324922-0, Fax: +49 89 324922-99
Internet: www.bridge-imp.com, E-Mail: info@bridge-imp.com

Management:
Geschäftsführende Gesellschafterin: Antje Lenk
Vorsitzender des Beirats: Willy Söhngen

Branche:	Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	18
Niederlassungen:	München (Deutschland) · 6 weitere Repräsentanzen in Brüssel (Belgien) · London (UK) · Barcelona (Spanien) · Stockholm (Schweden) · Silicon Valley (USA) · Singapur (Singapur)

Unternehmensprofil:
Cartagena Capital ist eine internationale Corporate Finance-Beratung im Technologiesektor mit besonderer Expertise in den Bereichen Mobile, Internet, Digital Media, Software, Hardware und Cleantech. Das internationale Team umfasst erfahrene Investmentbanker, sowie Manager und Experten aus der Technologie-, Medien- und Mobilfunkindustrie. Wir verfügen über exzellente Kontakte zu internationalen Finanzinvestoren, insbesondere zu Venture Capital und zu strategischen Investoren, sowie zu Entscheidungsträgern in der Industrie.

Wir unterstützen Unternehmen im M&A Prozess, beim Fundraising und bei strategischen Fragestellungen. Wir bieten dabei eine Komplettlösung aus einer Hand.

Cartagena Capital arbeitet mit führenden internationalen Unternehmen und deren Investoren zusammen und verfügt über eine umfangreiche Erfolgsbilanz von erfolgreich abgeschlossenen Mandaten.

Weitere Informationen finden Sie unter http://www.cartagena-capital.com

Referenztransaktionen:
2012: (1) Dhabi Group (VAE): Strategic Advisory, (2) Senseor (F): Verkauf, Wireless Sensors
2011: (1) RGS (NL): Verkauf an Dow Corning (USA), Solar Wafer Technologie, (2) ubitexx (D): Verkauf an RIM, Mobile Device Management, (3) baimos (D): Fundraising, Mobile Security, (4) LiberoVision (Schweiz): Verkauf an VIZRT (Israel), 3D Broadcast Technology, (5) owlient (F): Verkauf an Ubisoft (F), Online Games

Cartagena Capital GmbH
Promenadeplatz 12, D-80333 München,
Tel.: +49 89 242 262 - 11, Fax: +49 89 242 262 - 51
Internet: http://www.cartagena-capital.com, E-Mail: info@cartagena-capital.com

Management/Partner:
Falk Müller-Veerse, Tonio Barlage, Olivier Perraudin, Nils Granath, Jay Marathe, Dirk H. Kanngiesser, Alex Collart, Pau Cerdá, Claus Karthe

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	3/7
Niederlassungen:	Hamburg

Unternehmensprofil:
Das Centum Capital Team hat mehr als 50 mittelständische Transaktionen auf internationaler Ebene erfolgreich abgeschlossen. Als M&A-Berater haben wir uns konsequent auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Mittelstandes spezialisiert. Wir unterstützen Familienunternehmer, Konzerne und internationale Investoren bei Unternehmenstransaktionen und Eigenkapitalfinanzierungen - professionell, partnerschaftlich, unternehmerisch.
Mergers & Aquisitions mit einem Volumen von ca. 10 bis 150 Mio. Euro pro Transaktion ist unser Kerngeschäft. Dazu zählen

- die Veräußerung von Unternehmen und Beteiligungen,
- die Beratung von Finanzinvestoren beim Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen,
- in Form von Buy-outs (MBO, MBI, LBO), Secondaries und Wachstumskapital.

Centum Capital ist Mitglied von ICFG International Corporate Finance Group, einem der weltweit größten M&A-Netzwerke. Damit verfügen wir über rund 40 Partnerbüros in allen wichtigen Wirtschaftszentren der Welt. ICFG-Partner haben seit 1956 tausende mittelständische Transaktionen abgeschlossen. Wir sind außerdem Mitglied im Bundesverband Mergers & Acquisitions.

Unser Team verfügt über Know-how insbesondere in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik, Mess- und Regeltechnik, Automobilzulieferer, Fahrzeugbau, Metallverarbeitung, Unternehmensdienstleistungen, Möbel, Hard- und Software, Bekleidung und Textil, Umwelt- und Energietechnik sowie Handel.

Referenztransaktionen:

- Verkauf der ComputerKomplett Gruppe, einem IT-Systemhaus in den Bereichen ERP und PLM Software für den produzierenden Mittelstand, an eine deutsche Mittelstandsholding.
- Verkauf der Günther Gruppe, u.a. Hersteller von Industrietoren und elektrischen Antriebsmotoren, an einen Private Equity Investor.
- Die ALI Group verkauft ihre belgische Tochtergesellschaft Rubbens-ECG, Hersteller von Großküchenequipment, an eine deutsche Beteiligungsgesellschaft.
- Verkauf der Sinnex-Gruppe, Spezialist für den Innenausbau von Luxus-Yachten, an einen Finanzinvestor mit Branchenkenntnissen.
- Verkauf der Maja-Werke, Hersteller von Möbel zum Selbstaufbau und Lieferant von IKEA, an eine deutsche Investorengruppe.
- Verkauf von Honsberg, Hersteller industrieller Mess- und Überwachungstechnik, an einen Brancheninvestor.
- Verkauf der Greisinger electronic, einem Messgeräte-Hersteller, an einen Brancheninvestor.

Centum Capital GmbH
Palmaille 116, D-22767 Hamburg
Tel: +49 (0)40-380870-40, Fax: +49 (0)40-380870-43
Web: www.centumcapital.de, E-Mail: info@centumcapital.de

Geschäftsführung:
Frank Porges, Harm Schnakenberg, Marc Wersig

C▪H▪REYNOLDS▪CORPORATE FINANCE

Branche:	Unternehmensberatung, M&A
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner:	2 Teamgröße Deutschland 16 Corporate Finance und Industrie-experten / International > 250 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main für D-A-CH International: AUS/AUT/BEL/BRA/BUL/CAN/COL/DEN/ESP/FIN/FRA IND/ITA/JPN/LUX/MRI/MEX/NED/NOR/PAN/POL/POR/ROU/RUS/ RSA/SWE/SUI/SIN/TUR/UK/USA

Unternehmensprofil:
C▪H▪Reynolds leistet auf nationaler und internationaler Ebene mittelständische M&A-Beratung. C▪H▪Reynolds unterstützt Eigentümer, familiengeführte Unternehmen, Konzerne und Finanzinvestoren bei der Durchführung von Unternehmenstransaktionen in einer Größenordnung zwischen 10 bis 150 Millionen Euro.
Die einzigartige Konstellation von Erfolgsfaktoren macht die M&A-Beratungsleistungen dieses Hauses für seine Mandanten besonders:

- C▪H▪Reynolds ist bankenunabhängig und hat eigenen Unternehmergeist
- die Partner mit 20 Jahren Expertise und die Direktoren, als erfahrenste Berater, sind in allen Mandaten engagiert und setzen diese mit um
- C▪H▪Reynolds verfügt über einen erfahrenen Industriebeirat, der in den Projekten aktiv eingebunden ist
- C▪H▪Reynolds ist Gründungsmitglied der internationalen Mergers Alliance S.L., einem weltweit aktiven Zusammenschluss unabhängiger M&A-Beratungshäuser. Mergers Alliance vertritt mit mehr als 250 Professionals die Interessen ihrer Mandanten in Europa, Russland, Indien, Japan und China sowie weiteren asiatischen Märkten, den USA, Americas sowie Südafrika.

Auf dieser Basis betreut C▪H▪Reynolds schwerpunktmäßig Mandanten aus den Branchen Industrielle Technologie und Produkte, Konsumgüter, IT und Automobilzulieferindustrie.

Referenz-Transaktionen:

- Verkauf der Netrada Payment an WireCard AG sowie der Netrada Digital Marketing für die D+S Europe GmbH (Portfolio APAX Partners)
- Verkauf der Anteile der HeidelbergCapital an der Framas Kunststofftechnik
- Verkauf der Cera Systems (SEVES Spa/ Vestar Portfolio) an die Samson-Gruppe
- Verkauf der Saxonia EuroCoin durch die DNick Holding plc. an die Mint of Finland Ltd.
- Verkauf der IEP GmbH an das NYSE-notierte US-Unternehmen Cambrex Corporation (CBM)
- Verkauf sämtlicher Aktien an der DIDAS AG an Allgeier
- Verkauf der vegetarischen Feinkost von De-Vau-Ge an Tofutown
- Verkauf sämtlicher Anteile an der Kiefel Extrusions GmbH durch Brückner Technologies an Reifenhäuser
- Kauf von 50 % der Anteile an SABU durch Intersport/ Kauf einer Minderheit an RSB Bank von SABU durch Intersport

C•H•Reynolds•Corporate Finance AG
Bockenheimer Landstraße 97 - 99, 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

Management/Partner:
Partner: Stefan Constantin, Felix Hoch
Direktoren: Markus Kluge, Robert Kraska

Branche:	Corporate Finance Beratung / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	25 Professionals in Deutschland sowie 30 Fachbeiräte/Senior Adviser; 260 Professionals weltweit
Niederlassungen in Deutschland:	Frankfurt/Main, Düsseldorf, Stuttgart
Niederlassungen weltweit	12 in Europa, 6 in Amerika, 3 in Indien, 4 in Asien/Australien
Transaktionsgröße:	€ 25 Mio. - € 500 Mio.
Anzahl Transaktionen	2011: 107 Transaktionen, davon ca. 60% länderübregreifend
Industriefokus:	Ausgewählte Industriesektoren mit der Unterstützung unserer Branchenexperten und weltweiten Sektorenteams

Unternehmensprofil:
Clairfield International Deutschland (SynCap), im Jahr 2000 gegründet, ist eine unabhängige, eigentümergeführte und führende Corporate Finance-Beratungsgesellschaft mit Fokus auf ausgewählte Branchen. Das Clairfield-Team besteht aus Corporate Finance-Spezialisten und Branchenexperten. Unser interdisziplinärer Ansatz liefert Lösungen aus einer Hand. Clairfield International Deutschland (SynCap) ist Gesellschafter der internationalen Clairfield-Gruppe mit Sitz in der Schweiz. Bei grenzüberschreitenden Transaktionen garantieren wir in über 30 Ländern Zugang in Landessprache und einheitliche Qualität. SynCap hat erstmalig das „Industrial M&A"-Konzept eingeführt, d.h. die Umsetzung von Transaktionen unter enger Begleitung von Industriemanagern aus dem SynCap-Branchenbeirat.

2009, 2010, 2011 und 2012 wurde SynCap zum „Investment Banking Adviser of the Year" gewählt und ist laut Thomson Reuters unter den Top 10 Corporate Finance Beratungen in Europa.

Services:
- Investment Banking: M&A, Strukturierte Finanzierung, ECM, Distressed M&A, MBO/MBI Coaching
- Financial: PE/VC, Wertgutachten, Financial DD, outgesourctes Beteiligungscontrolling für Private Equity Unternehmen und Familiy Offices
- Support: DD in unseren Fachgebieten, Business Plan, Financial Strategy, Workshops

Referenztransaktionen:
M&A Begleitung u.a. von Unternehmen wie Adcuram, Amada Wasino, Bilfinger Berger, Bombardier, Christ Water Technologies, Coca Cola, Coveright, Ellwanger&Geiger, Euroscript, Georgsmarienhütte, GFT, Hawesko, Hexcel, Indutrade, Kögel, Pfleiderer, Piening, Raab Karcher, Rail.One, Rentokil Initial, Rheinmetall, Rhenus, RWE, Schlecker, Solvay, Thyssen Krupp, Trumpf, TÜV Rheinland, VBG Produkter, Vedior, Würth, Wuppermann. Gesamtübersicht zu aktuellen Referenzen sind auf der SynCap Internetseite abrufbar.

SynCap Management GmbH Stuttgart
Mörikestr. 11, 70178 Stuttgart
Tel.: +49 711 62 00 790

SynCap Management Frankfurt
Friedrich-Ebert-Anlage 18, 60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 70 79 69 - 0

Internet: http://www.syncap.de, E-Mail: freiland@syncap.de

Management/Partner:
Rolf H. Becker, Dirk Freiland, Darius Oliver Kianzad, Dr. Wolfgang Knop, Dr. Lutz Lorenz, Andreas Piechotta, Christian Sanner, Dr. Albert Schander

Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	50
Niederlassungen:	München (D), Paris (F), Mailand (I), London (UK), Amsterdam (BeneNordics), Barcelona (ES), Posen (PL), Boston (USA), Penang (Asien)

Unternehmensprofil:

CMC Consulting AG ist ein unabhängiges, international ausgerichtetes Beratungsunternehmen, spezialisiert auf M&A sowie Strategieberatung. Wir begleiten unsere Kunden von der Strategiefindung bis zur Implementierung. Die Problemstellungen unserer Kunden sind für uns Herausforderung und Chance zugleich.

Unsere Mandanten sind überwiegend inhabergeführte mittelständische Unternehmen sowie Konzerntöchter mit einem Umsatzvolumen bis 500 Mio. €. CMC hat Büros in München, Paris, London, Amsterdam, Mailand, Barcelona und Posen sowie in USA und Malaysia/Asien. CMC arbeitet mit 50 Professionals branchenübergreifend mit einem internationalen Schwerpunkt in den Branchen Health Care und Pharma.

Die internationalität von CMC erschließt für unsere Kunden eine weltweite Betreuung vor Ort.

Weitere Informationen unter anderem auch zu Referenzen finden Sie unter: www.cmc-co.net

CMC Consulting AG
Gotzinger Str. 48, 81371 München
Telefon +49 (0) 89-4161422-0, Telefax +49 (0) 89-4161422-99
Internet: www.cmc-co.net

Kontakt: Christine Michelfelder / christine.michelfelder@cmc-co.net

Vorstand: Dr. Claus Michelfelder, Dr. Gerhard Michelfelder
Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. Jürgen Michelfelder

CODEX

Branche: Unternehmens-/Strategie-/Managementberater
Gründungsjahr: 2000
Niederlassungen: München

Unternehmensprofil:
CODEX Partners ist eine führende Management Consulting Firma für Private Equity Fonds und deren Portfoliounternehmen.

CODEX Partners wurde im Jahr 2000 durch Clemens Beickler und Dr. Rüdiger Maaß, beide ehemals bei Bain & Company, gegründet. Seit der Gründung hat das CODEX-Team über 250 Projekte durchgeführt, darunter über 100 Commercial Due Diligence Projekte.

Wir bieten Private Equity Fonds und deren Portfoliounternehmen einen „Full Service" von Beratungs- und Projektmanagementleistungen an:

- Deal Generation: Suche bzw. aktive Schaffung von Investitionsmöglichkeiten, z.B. Branchenanalysen und Erstellung von Long/Short Lists, Unterstützung von Corporate Spin-offs
- Transaktion: Commercial Due Diligence und Post Akquisitions-Planung
- Wertsteigerung: Umsetzung von 100-Tage-Programmen, Wertsteigerungsmaßnahmen (Vertriebssteigerung, Prozessoptimierung, Kostensenkung), Sanierungen, Erarbeitung Buy & Build-Konzepte
- Exit: Unterstützung von Verkaufsprozessen, z.B. Vendor Due Diligence, Erstellung Investment Memorandum, Auswahl potenzielle Investoren

Zusätzlich zum eigenen Team verfügt CODEX Partners über ein Netzwerk von über 3.000 Experten aus verschiedenen Branchen und Funktionen, die wir in unsere Projekte einbinden.

Projekte 2011 (Auszug):

- Erwerb einer Beteiligung an EUROPART durch Paragon Partners
- Erwerb der EAB Gruppe durch PARCOM Deutsche Private Equity
- Verkauf des STARK Verlags durch Syntegra an Pearson
- Versandhändler medizinisches Verbrauchsmaterial (Umsatz- und Ertragssteigerung)
- Hersteller Medizintechnik (Strategieerarbeitung und Einführung neues Controllingsystem)
- Weitere Commercial Due Diligences u.a. in den Bereichen, Reifendienstleister, Zeitarbeit, Augenkliniken, Psychosomatische Kliniken, Baubedarf, Behälterglas, Verwaltungssoftware, Tierfutter, Heimtierbedarf, Mischsysteme, Tiefkühlkost, Smart Metering, Versandhändler Bekleidung, Versandhändler Wein, Industrieöfen, Teichbedarf

CODEX Partners GmbH & Co. KG
Leopoldstr. 9, 80802 München
Tel: +49 (0) 89 38869010, Fax: +49 (0) 89 38869019
Internet: http://www.codex-partners.com, E-Mail: info(at)codex-partners.com

Management/Partner:
Clemens Beickler, Dr. Rüdiger Maaß

CONALLIANCE

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	2/12
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:
Conalliance, Hober Sachsenhauser & Cie. ist ein führendes M&A-Beratungshaus, das auf die ganzheitliche Transaktionsberatung bei Unternehmensverkäufen und -käufen im Gesundheitswesen / Healthcare spezialisiert ist.

Conalliance ist der erste Ansprechpartner bei M&A-Transaktionen für Unternehmen aus den Branchen

- Pharmazeutika, Arzneimittelherstellung, Biotechnologie,
- Medizintechnik, Medizinprodukte,
- Krankenhaus, Rehabilitation, Pflege
- Diagnostik, Labor und
- Pharmalogistik.

Die Kernkompetenzen liegen im Corporate Finance und Investmentbanking gepaart mit detailiertem Knowhow im Medizin-, Medizintechnik-, Arzneimittel- und Krankenhauswesen. Darüber hinaus verfügt Conalliance über ein profundes, gewachsenes Netzwerk, auf das zur Erarbeitung maßgeschneiderter Mandantenlösungen zugegriffen wird.

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.conalliance.com.

Referenztransaktionen:
Zahlreiche namhafte Transaktionen führender Gesundheitsunternehmen 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.

Als Lead Advisor begleitet Conalliance seine Mandanten (u.a. Unternehmer, Eigentümer, Finanzinvestoren und Fremdkapitalgeber) durch die gesamte Transaktion und übernimmt das Projektmanagement. Die von Conalliance-Klienten geleiteten Unternehmen kommen ausschließlich aus dem Gesundheitswesen und haben einen Jahresumsatz zwischen € 30 Mio. und € 3 Mrd.

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 - Hober | Sachsenhauser & Cie.
Postanschrift: Postfach 440245, D-80751 München
Franz-Nißl-Strasse 12 Haus C, D-80999 München
Tel: +49 (0)89 8095363-0, Fax: +49 (0)89 80957608
Internet: http://www.conalliance.com, E-Mail: kontakt@conalliance.com

Geschäftsleitung:
Günter Carl Hober, Stefan Sachsenhauser

Concentro® Management

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 Partner, 35 Mitarbeiter
Niederlassungen:	München, Nürnberg, Stuttgart, Leipzig

Unternehmensprofil:
Concentro Management AG ist eine mittelstandsorientierte, international tätige Beratungsgesellschaft. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Corporate Finance, vorwiegend in Umbruchsituationen, Unternehmensentwicklung und Restrukturierung. Mit vier Partnern und 35 Mitarbeitern an vier Standorten in Deutschland arbeitet Concentro umsetzungs- und erfolgsorientiert, erfahren und persönlich engagiert. Seit 2006 hat Concentro mehr als 70 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abgeschlossen.

Unser Fokus liegt auf
- Corporate Finance
- Restrukturierungen
- Unternehmensentwicklung

Wir bieten unsere Leistungen Unternehmen, Banken, Insolvenzverwaltern und Private Equity Investoren an und agieren regelmäßig in unternehmerischen Sondersituationen wie Krisen, Konzernausgründungen oder Nachfolgekonstellationen sowie im Sinne einer Krisenprävention. Regelmäßig akzeptieren wir dabei eine hohe Erfolgsorientierung. Jedes unserer Projekte wird von einem Concentro Partner geführt. Dadurch wollen wir die so wichtige Kontinuität in der Kundenbeziehung, die rasche Erarbeitung von Lösungen und deren zeitnahe und nachhaltige Umsetzung sicherstellen.
Darüber hinaus gibt Concentro als Resultat jahrelanger Erfahrung bei der Unternehmensfinanzierung in Krisensituationen den „Concentro Turnaround Investment Guide“ heraus, das erste umfassende Informations- und Nachschlagewerk in diesem Bereich.
Mehr Informationen finden Sie unter: http://concentro.de/tig

Referenz-Transaktionen:
- Verkauf von Euroszol, Haas GmbH, Haas Bohemia, Haas de Mexico an die Jopp GmbH
- Verkauf von Leuwico GmbH an equma the equity management company
- Verkauf von Lorbeer Büromöbel GmbH an Office Syncro GmbH
- Verkauf von Familienzentrum e. V. und FZ Wohnen GmbH an Diakoniewerk Tabea e. V.
- Verkauf von Fiegl Automobile GmbH an Emil Frey Gruppe
- Verkauf von RUG Riegelhof und Gärtner GmbH (Bereich Revisionstüren) an Semin GmbH

Concentro Management AG
Büro München: Elsenheimerstr. 57, 80687 München, T: +49 (0)89-388497-0, F: +49 (0)89-388497-50
Büro Nürnberg: Neumeyerstr. 48, 90411 Nürnberg, T: +49 (0)911-59724-7700, F: +49 (0)911-59724-7711
Internet: http://www.concentro.de, E-Mail: info@concentro.de

Geschäftsführung:
Manuel Giese, Michael Raab, Dr. Alexander Sasse, Mark Walther

Consus Partner

Branche:	Corporate Finance/M&A-Berater
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	3/9
Niederlassungen:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:
Consus Partner ist ein unabhängiges und eigentümergeführtes Beratungshaus für Mergers & Acquisitions (M&A) und Corporate Finance. Zu unseren Mandanten zählen inhaber- und familiengeführte Unternehmen, Konzerne, Finanzinvestoren und Unternehmen aus dem kommunalen Umfeld. Das Vertrauen unserer Mandanten sichern wir uns durch überdurchschnittliche Leistung, Einsatz und Integrität. Die Projektleitung erfolgt ausschließlich durch die langjährig erfahrenen Partner.

Neben der Beratung beim Verkauf oder Kauf von Unternehmen sowie der Durchführung von IDW S1-Bewertungen unterstützen wir unsere Mandanten zunehmend mit „Financial Tools“, der Umsetzung maßgeschneiderter Reporting- und Planungslösungen, die auf bestehenden ERP-Umgebungen aufbauen und über Excel und Web-Frontend gesteuert werden können.

Consus Partner verfügt über ausgeprägte Erfahrungen u.a. in den Branchen Software, Maschinen- und Anlagenbau, Industriedienstleistungen, Konsumgüter, Medizintechnik und (Erneuerbare) Energie. Für Transaktionen mit Bezug zum asiatischen Raum kooperieren wir mit EJ McKay www.ejmckay.com.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.consuspartner.com

Referenztransaktionen:

- Verkauf der Mehrheit an der AP Automation + Productivity AG an die Asseco-Gruppe, Polen
- Beratung der Veolia Umweltservice GmbH beim Kauf der TBG Umwelt- und Entsorgungstechnik GmbH & Co.KG und der Kompostwerk Horst Ott GmbH
- Beratung der Novell, Inc., USA beim Verkauf der Cambridge Technology Partners S.A., Schweiz
- Verkauf der Makalumedia GmbH an die SCISYS Deutschland GmbH, Tochter von SCISYS plc, UK
- Beratung der BCG Baden-Baden Cosmetics Group beim Kauf der Dr. Scheller Naturkosmetik
- Verkauf der Baustoffsparte der Lehnkering GmbH an strategische Investoren
- Verkauf der Scheren Paul GmbH an einen Privatinvestor

Consus GmbH & Co. KG
Friedrichstr. 39-41, 60323 Frankfurt am Main, www.consuspartner.com
Telefon +49-69-7191448-0, Telefax +49-69-7191448-99
Kontakt: Rüdiger Fajen · rfajen@consuspartner.com

Management/Partner:
Rüdiger Fajen, Jörg Mayer, Dr. Philip Zimmer

Deloitte.

Branche:	Corporate Finance/M&A Advisory
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	3 Geschäftsführer, ca. 30 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, München

Unternehmensprofil:
Deloitte & Touche Corporate Finance GmbH ist die deutsche Beratungsgesellschaft von Deloitte Deutschland als Servicebereich der globalen Deloitte Organisation für Corporate Finance M&A Advisory (kurz „CFA"). CFA umfasst die Begleitung unserer Mandanten bei allen Fragen zu Unternehmenskäufen und –verkäufen (M&A), die Suche nach geeigneten Investoren (Strategen, Private Equity / MBO, Venture Capital, Familiy Offices, Special Situation Investoren etc.) und die Beratung bei Börsengängen und der Fremdkapitalbeschaffung.
Unsere Berater blicken dabei auf vielfältige Erfahrungen, insbesondere im Investment Banking, aber auch über den Verbund mit Deloitte Deutschland auf die Expertise in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und im Consulting sowie der steuerlichen Strukturierung von Transaktionen zurück und können so eine umfassende Betreuung von Corporate-Finance-Mandaten sicherstellen. Abgerundet wird unsere deutsche Expertise durch die Zusammenarbeit mit dem globalen Deloitte Corporate-Finance-Advisory-Netzwerk mit ca. 2.000 Mitarbeitern als Teil von über 185.000 Deloitte Mitarbeitern weltweit.
Wir konzentrieren uns im globalen Verbund auf ausgewählte Branchen und verfügen über nachgewiesene Erfahrungen bei Cross-Border Transaktionen.

Referenztransaktionen 2012 (Auswahl):

Sellside M&A Advisor to:
- MEDAV on the sale to SAAB Defence AB
- the Insolvency Administrator of Q-Cells on the sale to Hanwha
- the Insolvency Administrator on the disposal of the assets of Solar Millennium
- the Insolvency Administrator of POLO to a consortium led by PARAGON PARTNERS and Tempus Capital
- BASF on the sale of its printing inks business to Quantum Kapital
- CLAAS on the sale of CLAAS Fertigungstechnik to MBB Industries
- the shareholders of IDENT Technology on the sale of the company to MICROCHIP
- the trustee of A-TEC INDUSTRIES on the sale of EMCO Group to KUHN
- CLAAS on the sale of BRÖTJE AUTOMATION to Deutsche Beteiligung AG

Buyside M&A Advisor to:
- WUHAN Iron and Steel on the acquisition of Thyssen Krupp Tailored Blanks
- SUNGWOO HITECH on the acquisition of Weser-Metall-Umformtechnik
- Aikosolar on the acquisition of the trademark and the assets of Scheuten Solar

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

Managing Partner für die CFA: Jörg Ohlsen (johlsen@deloitte.de)

Managing Directors: Wulf Ihler (wihler@deloitte.de) - Sven Oleownik (soleownik@deloitte.de) - Siegfried Frick (sifrick@deloitte.de)

Branche:	Strategie und M&A Beratung
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Partner/Teamgröße:	5
Niederlassungen:	USA

Unternehmensprofil:
Delphi Advisors GmbH ist eine auf strategische Expansionsberatung und auf die Begleitung von Unternehmensfusionen und Unternehmensübernahmen ausgerichtete Beratungsgesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main. Wir sind spezialisiert auf die strategische Beratung und Implementierung von „Cross Border" Expansionsprojekten/M&A-Transaktionen internationaler Industrieunternehmen und haben hierbei einen transatlantischen pan-Europäischen Schwerpunkt. Unser Branchenfokus liegt hierbei auf der Automobilzuliefer- und der Investitionsgüterindustrie.
Wir sehen unsere oberste Verantwortung darin, unsere Klienten mit einem Höchstmaß an Qualität, Professionalität, Unabhängigkeit und Integrität zu unterstützen. Dabei beraten wir objektiv unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken.
Unser Unternehmen wurde 2007 in Frankfurt durch den Managing Partner Torsten Freymark gegründet, der auf eine mehr als 20-jährige Karriere als Strategie und M&A Berater und Partner für expansionsorientierte Strategien und internationale Transaktionen zurückblicken kann.

Know-How:
- Expertise in der Durchführung expansionsorientierter Strategieberatungsprojekte
- Expertise in der Durchführung komplexer internationaler M&A Projekte
- Langjährige Erfahrungen unserer Berater
- Fundierte internationale Branchenkenntnisse und Kontakte
- Internationale Investorenkontakte
- Tiefe Kenntnis aller für den Transaktionserfolg strategisch relevanter Komponenten und Aspekte

Fähigkeiten:
- Ausarbeitung marktrelevanter Wachstumsstrategien auf der Basis fundierte Recherchen und Wettbewerbsanalysen
- Projektbezogene Gestaltung von komplexen Transaktions- und Finanzierungsstrukturen
- Professionelles und strukturiertes Prozessmanagement innerhalb von Cross-Border M&A Beratungsmandaten
- Professionelles Schnittstellenmanagement zu Investoren, dem Management, den Gesellschaftern und anderen Stakeholdern.

Delphi Advisors GmbH
Torsten Freymark (Managing Partner)
Kaiserstraße 22, 60311 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0) 69 8600 722-0
Internet: http://www.delphi-advisors.com
E-Mail: info@delphi-advisors.com

Deutsche Mittelstandsfinanz

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2010
Anzahl Partner:	2
Niederlassungen:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:
Wir sind ein unabhängiges Beratungsunternehmen, das sich auf Fragen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen insbesondere bei Nachfolgesituationen und die Unternehmensfinanzierung spezialisiert hat.

Unsere Kunden
Die von uns betreuten Unternehmen haben in der Regel einen **Umsatz von EUR 5 Mio. bis EUR 80 Mio**. In diesem Segment verfügen wir über umfangreiche Beratungserfahrungen bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Zu unseren Mandanten gehören mittelständische Unternehmer, Konzerne, die sich von Teilbereichen trennen, Finanzinvestoren sowie Banken und Managementteams im Rahmen von Management Buyouts/Buyins.

Unser Leistungsstandard
Wir kennen die besonderen Anforderungen mittelständischer Unternehmen im Rahmen von Unternehmenstransaktionen. Aufgrund des breiten Erfahrungshintergrunds unserer Partner aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Industrie, Investmentbanking und Private Equity verfügen wir über eine speziell auf **mittelständische** Unternehmenstransaktionen ausgerichtete **Expertise.** Durch unsere Senior Advisor, die als Unternehmer oder ehemalige Vorstände übere umfangreiche Branchenexpertise verfügen, decken wir zudem die **branchenspezifichen Besonderheiten** im Rahmen von M&A-Prozessen ab.

Dieses Wissen ermöglicht es uns wesentliche Risiken von **M&A-Transaktionen** frühzeitig zu erkennen und zu minimieren. Durch die zielgerichtete Aufbereitung der Unternehmensunterlagen und die Initiierung von Wettbewerbssituationen in Verkaufsprozessen erhöhen wir die Transaktionssicherheit. Dies führt im Verkaufsprozess zu höheren Veräußerungserlösen und im Erwerbsfall zu niedrigeren Preisen bei geringeren unternehmerischen Risiken. Transaktionen werden durch unsere professionelle Projektbetreuung deutlich beschleunigt.

Für ein erstes unverbindliches Gespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihren Anruf! - Weitere Informationen über uns finden Sie unter www.dmfin.com

Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Eysseneckstr. 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: stefan.lorenz@dmfin.com, patrick.schmidl@dmfin.com

Partner:
Stefan Lorenz, Dr. Patrick Schmidl

EBNER STOLZ & MÖNNING BACHEM

Branche: Corporate Finance, M&A
Teamgröße: 12 Partner, 70 Mitarbeiter
Niederlassungen: Stuttgart, Hamburg, Köln, Frankfurt

Unternehmensprofil:
Die Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung GmbH ist ein auf finanz- und leistungswirtschaftliche Fragen spezialisiertes Beratungshaus im Ebner Stolz Mönning Bachem Verbund.
Eine ausgeprägte fachliche Kompetenz und langjährige Erfahrung prägen dabei unseren etablierten Beratungsansatz. Über 70 Mitarbeiter in interdisziplinär besetzten Teams stehen Ihnen an den Standorten Stuttgart, Hamburg, Köln und Frankfurt zur Verfügung. Für qualitativ hochwertige und effiziente Beratungsergebnisse sorgt die kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter.

Der Geschäftsbereich Corporate Finance / M&A erbringt Beratungsleistungen bei Unternehmenstransaktionen und unterstützt mittelständische Unternehmen sowie Technologieunternehmen bei der Kapitalbeschaffung. Dabei umfasst unser Leistungsspektrum die Begleitung von mittelständischen Transaktionen, die Bewertung von Geschäftsmodellen sowie die Unterstützung bei Finanzierungsprozessen in allen Unternehmensstadien.

Aufgrund unserer umfangreichen Erfahrung in der Begleitung mittelständischer Transaktionen sind wir ein gefragter Partner. Unternehmensverkäufe und –käufe sind uns ebenso vertraut wie strategische Fragestellungen bei Akquisitionen und im Rahmen der Post Merger Integration. Ein besonderes Charakteristikum ist, neben unserem breiten Branchenverständnis, auch unsere Kompetenz für komplexe Strukturen und schwierige Unternehmenssituationen. Zusammen mit unseren Spezialisten aus dem Restructuring bereiten wir auch Transaktionen in insolvenznahen Situationen vor. Zu unseren Kunden zählen mittelständische und technologieorientierte Unternehmen, Banken sowie Private Equity und Venture Capital Gesellschaften.

Referenztransaktionen:
- Verkaufsmandate innerhalb versch. Branchen: Pharmaunternehmen, Ingenieurdienstleister, Facility Management, Elektrotechnik, Verarbeitendes Gewerbe, KFZ-Zulieferer, Maschinenbau.
- Akquisitionsbegleitung für Energiedienstleister sowie diverse Private-Equity-Gesellschaften
- Transaktionsvorbereitung Financial und Commercial Fact Book für die KFZ-Zulieferindustrie, das verarbeitende Gewerbe sowie im Bereich Maschinen- und Anlagebau.
- Durchführung von Commercial Due Diligence und Business Reviews im Rahmen von Akquisitionen und Fremdkapitalfinanzierungen

Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung GmbH
Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart
Telefon: + 49 7 11/20 49-12 68, Telefax: + 49 7 11/20 49-13 45
E-mail: michael.euchner@ebnerstolz.de
Weitere Standorte: Hamburg, Köln, Frankfurt

Management/Partner
Geschäftsführer, Managing Partner: Prof. Dr. Heiko Aurenz
Geschäftsführer, Managing Partner: Michael Euchner

equinet Bank AKTIENGESELLSCHAFT

Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	90
Niederlassungen:	Frankfurt

Unternehmensprofil:
equinet ist eine auf den Mittelstand fokussierte, partnerschaftlich organisierte Investmentbank mit rund 90 Mitarbeitern. Die Dienstleistungen umfassen neben der Corporate Finance-Beratung das Emissionsgeschäft, Aktienplatzierungen, Wertpapierhandel, Designated Sponsoring und Aktien-Research.
equinet ist exklusiver Deutschlandpartner des European Securities Network (ESN). Insgesamt zehn europäische Investmentbanken mit Aktivitäten in zehn Ländern analysieren mit mehr als 120 Analysten etwa 800 Aktienwerte aus 30 Branchen.

Die 20 Mitarbeiter des Corporate Finance-Bereichs sind auf die Beratung und Durchführung von Unternehmenskäufen und -verkäufen (M&A), die Strukturierung von Börsengängen/Aktienplatzierungen, Anleiheemissionen sowie auf das Debt Advisory spezialisiert. Die Bandbreite der Transaktionswerte liegt zwischen 10 Millionen Euro und 350 Millionen Euro. Mit großer Industrieexpertise in den Segmenten Automobil, Bau/Baustoffe, Business Services, Computer Software und Services, Erneuerbare Energien, Finanzdienstleistungen, Immobilien, Industrieelektronik, Informationstechnologie, Konsum, Maschinen- und Anlagenbau, Medizintechnik und Transport/Logistik hat equinet über 200 Kapitalmarkt- und M&A-Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. Erfahrene Spezialisten entwickeln und realisieren individuelle Lösungen für Unternehmer, Konzerne und Investoren.

Referenztransaktionen:
- NTT DATA (M&A)
- Gutex (M&A)
- Funkwerk (M&A)
- sunways (M&A)
- BayWa (M&A)
- Hörmann (M&A)
- Assist (M&A)
- Mifa (ECM)
- itelligence (ECM)
- Beta Systems (ECM)
- Euromicron (ECM)

equinet Bank AG
Gräfstraße 97, 60487 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69-589970, Fax: +49 (0)69-58997299
Internet: http://www.equinet-ag.de, e-mail: info@equinet-ag.de

Ansprechpartner:
Arne Laarveld, Christoph Vigelius, Christopher Dill

EQUITYGATE

Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	3/25
Globale Partner:	New York, Singapur

Unternehmensprofil:

EquityGate ist eine inhabergeführte Financial Advisory Gesellschaft, die ihre Kunden unabhängig und finanzproduktübergreifend bei Investitions- und Akquisitionsfinanzierungen, Rekapitalisierungen und finanziellen Restrukturierungen sowie Mergers & Acquisitions berät.

Ein eingespieltes Team von Investmentbankern bietet langjährige Erfahrung und ein Netzwerk mit führenden Kapitalgebern. Durch die regelmäßige Platzierung von Eigen-, Fremd- und Hybridkapital verfügt das Team über aktuelle Kenntnisse hinsichtlich der Bedingungen und Konditionen der Kapitalmärkte.

EquityGate wurde mehrfach von renommierten Fachinstituten ausgezeichnet, u.a.:

- „**Corporate Finance Boutique Firm Germany des Jahres 2012**“ - Finance Monthly Magazin
- „**European Boutique Investment Bank des Jahres 2010**“ und „**European Financing Restructuring Advisor des Jahres 2010**“ - M&A Advisor International Awards
- **„Equity Financing Deal of the Year (Europe) des Jahres 2009“** - Global M&A Advisor Award

Als Teil der internationalen Partnerschaft mit Scott-Macon und Alpha Advisory bietet EquityGate mit 100 Investmentbankern globales Branchen-Know-how und einheitliche Execution Standards in Amerika, Asien und Europa.

Services:

- Financial Advisory
- Equity Advisory
- Debt Advisory
- M&A Beratung
- Rekapitalisierungen und finanzielle Restrukturierungen

Referenztransaktionen:
Aktuelle Referenzen finden Sie unter www.equitygate.de

EquityGate Advisors GmbH
Mainzer Straße 19, 65185 Wiesbaden
Tel: +49 (0)611-2054810, Fax: +49 (0)611-2054820
Internet: www.equitygate.de, E-Mail: info@equitygate.de

Partner / Management:
Michael Fabich, Ervin Schellenberg, Robert Rügemer

eventurecat
CORPORATE FINANCE ADVISORS

Branche:	Corporate-Finance-Beratung
Gründungsjahr:	2002
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 Senior Advisors, insgesamt 8 Professionals
Niederlassungen:	Berlin

Unternehmensprofil:
eventurecat Corporate Finance Advisors zählt zu den deutschlandweit führenden Corporate-Finance-Beratern in den Branchen der Informations- und Kommunikationstechnologie, Internet und Games. Wir sind anerkannter Corporate-Finance-Spezialist, der mit detailliertem Branchen-Know-how und eigener unternehmerischer Transaktionserfahrung mittelständische Unternehmen umfassend begleiten kann.

Als Partner für Gesellschafter, Unternehmer und Top-Management ist eventurecat strategischer Berater bei Kauf und Verkauf von Unternehmen und der Beteiligung strategischer oder institutioneller Investoren.

Durch die breite Transaktionserfahrung, den eigenen unternehmerischen Hintergrund sowie die sehr individuelle Betreuung hat eventurecat überdurchschnittliche Erfolge und exzellente Referenzen. Sie sind auch in Zukunft Ansporn für erfolgsorientierte und qualitativ hochwertige Leistungen.

Ausgewiesene Spezialisten der Bereiche ICT, Internet und Games gewährleisten eine umfassende und kompetente Beratung und eine außergewöhnliche Beratungstiefe im Bereich Corporate Finance.

Mit dem Unternehmerdinner (http://www.unternehmerdinner.net) bietet eventurecat gemeinsam mit Partnern eine exklusive Networking-Plattform für Geschäftsführer und Vorstände von Unternehmen aus der ICT-, Internet- und Gamesbranche sowie Investoren, die jeweils mehrmals jährlich stattfindet.

Weitere Informationen finden Sie unter: http://www.eventurecat.com

Referenz-Transaktionen:
• auf Anfrage

eventurecat GmbH Corporate Finance Advisors
Pascalstr. 10, 10587 Berlin
Tel: +49 (0)30 726 13 23-0, Fax: +49 (0)30 726 13 23-23
Internet: http://www.eventurecat.com, E-Mail: info@eventurecat.com

Geschäftsführer:
Thomas Schröter

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 internationalen Netzwerk zu namhaften VC / PE-Unternehmen, strategischen Investoren, Business-Angels, Industriellen-Familien, Fördermittel-Gebern und Banken. In den letzten Jahren hat das GVM-Management als Vorstand bzw. Geschäftsführer in der Industrie über 25 Transaktionen erfolgreich realisiert.

GVM bietet umfassenden Support bei:
- Seed-/Start-up-Finanzierung
- Wachstums-Finanzierung
- Mergers & Acquisitions (Firmen-Käufe/-Verkäufe)
- Nachfolgeregelungen
- Management Buy-out/Buy-in (MBO/MBI)

Das Beratungs-Portfolio umfasst:
- Unternehmensanalyse
- Business Planung
- Investoren-Ansprache (Zugang zu 1.500 internationalen Investoren)
- Projekt-Management Due-Diligence
- Post-Merger-Integration

Referenz-Transaktionen:
- Für einen Mandanten konnte GVM eine attraktive Beteiligung einer Industriellen-Familie und die Übernahme eines der Top3-Mitbewerber in die Wege leiten. In Folge hat ein DAX-Konzern das Unternehmen 10 Jahre nach dessen Gründung -Presseberichten zufolge- für einen dreistelligen Millionenbetrag komplett übernommen.
- Bei einem marktführenden Unternehmen mit 21 Standorten im deutschsprachigen Raum gelang eine reibungslose Nachfolgeregelung durch einen neuen Mehrheitsgesellschafter.
- GVM hat ein Frühphasen-Unternehmen begleitet, das durch eine Verschmelzung mit einem börsennotierten Unternehmen indirekt Zugang zum Kapitalmarkt erhielt.

Global Value Management GmbH
Elsterstr. 11, D - 82223 Eichenau
Telefon: +49 (0)81 41 / 88 90 – 39, Fax: +49 (0)81 41 / 88 90 – 42
Internet: www. global-value-management.de, E-Mail: Bernhard.Schmid@global-value-management.de

Management/Partner:
Dr. Bernhard Schmid, geschäftsführender Gesellschafter

GRACE ADVISORY
M&A | CORPORATE FINANCE GMBH

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner/Teamgröße:	insgesamt 5 Mitarbeiter
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:
Grace Advisory ist ein führender unabhängiger Spezialist für M&A und Corporate Finance. Unser Schwerpunkt ist die Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Zu unserer umfangreichen Erfahrung, zählen insbesondere folgende Branchen: Informationstechnologie/Software, Gesundheitswesen, Pharmaindustrie und Biotechnologie, Cleantech/erneuerbare Energien, chemische und kunstoffverarbeitende Industrie, Medien und Verlagswesen, sowie Automobilzulieferer.

Unser Verständnis für die Werttreiber und Marktmechanismen in den jeweiligen Sektoren bildet einen essentiellen Bestandteil in der Erbringung individueller, maßgeschneiderter Beratungsleistungen für unsere Mandanten. Unsere Kernkompetenz und Stärke ist unsere Fähigkeit, grenzüberschreitende Transaktionen, insbesondere zwischen den USA, Europa und Asien abzuwickeln. Wir sind ein kleines, vielseitiges Team mit hervorragenden Beziehungen zu einem außergewöhnlichen Netzwerk von Fremd- und Eigenkapitalgebern. Unser Beratungsansatz ist offen, engagiert und ergebnisorientiert.

Unser Beratungsdienstleistungen beinhalten:

(1) Kauf und Verkauf von Unternehmen
(2) Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung, Mezzaninekapital
(3) Unternehmensstrategie
(4) Analyse und Entwicklung von Geschäftsplänen
(5) Unternehmensbewertungen und Gutachten
(6) Finanzielle und wirtschaftliche Unternehmensanalyse.

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

Referenztransaktionen: siehe Website – www.grace-advisory.com

GRACE ADVISORY M & A / CORPORATE FINANCE GMBH
Maximilianstraße 13, D – 80539 München
Telefon +49-89-2 88 90-43 5, Telefax +49-89-2 88 90-45
info@grace-advisory.com, http://www.grace-advisory.com

Management/Partner:
Dinese Hannewald, Geschäftsführerin

HANSE Consulting M&A

Branche: M&A-Beratung
Gründungsjahr: 1995
Anzahl Partner/Teamgröße: 6 Partner, insgesamt 42 Mitarbeiter
Niederlassungen: Hamburg • Düsseldorf • München

Unternehmensprofil:
HANSE Consulting M&A ist Teil der HANSE Consulting-Gruppe. HANSE Consulting M&A berät primär mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter bei allen Fragen des Unternehmensverkaufs und der Nachfolgeregelung, des Unternehmenszukaufs und der Veräußerung nicht betriebsnotwendigen Vermögens. Beraten wurden seit Gründung ca. 500 Unternehmen fast aller Branchen, u.a. Maschinenbau, Zulieferer, Automotive, Nahrungsmittel und TIMES aber auch Handel und Dienstleistungen. HANSE Consulting M&Asetzt dabei auf die folgenden erfahrungsbasierten Erfolgsfaktoren:

- Qualifizierte und zielgerichtete Partnersuche
- Realistische Unternehmensbewertung
- Straffes Projektmanagement
- Praktikable und zeitnah umsetzbare Verhandlungsergebnisse
- Flexibles Reagieren bei Unvorhergesehenem

HANSE Consulting M&A arbeitet im Wesentlichen in Zentraleuropa und ist in der Lage, bei Transaktionen Richtung USA und Asien auf Netzwerkpartner zuzugreifen.

Bei Unternehmen in Krisensituationen (Distressed M&A) können wir innerhalb weniger Wochen Lösungen für Eigentümer und Banken ermöglichen.

HANSE Consulting M&A berät Käufer und Verkäufer. Unsere Mandanten haben einen Umsatz zwischen 10 und 100 Mio. EUR, in Ausnahmefällen mehr. Einer unserer Vorteile besteht in unserer vielfältigen Beratungsstruktur: So sind wir nicht nur auf langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden ausgerichtet; wir wissen auch, welche Konsequenzen ein Verkauf für die einzelnen Parteien mit sich bringt.

Referenz-Transaktionen:
Erwerb von SC Railcar Services durch VTG. Verkauf der Delphos Akademie an den TÜV Nord. Verkauf der R+S Stanzwerke an den Mayr-Melnhof-Konzern. Erwerb diverser NE-Metallhändler durch Kastens & Knauer International. Verkauf des Automotive-Zulieferers Templin durch MBI. Verkauf Niederlassung Hütter Aufzüge an DAT als Asset Deal. Verkauf Thies Kabeltechnik an DRAKA. KFS Biodiesel an Bankhaus Wölbern.

HANSE Consulting Management GmbH
M&A
Fischertwiete 2, D – 20095 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 3232 60 , Fax: +49 (0) 49 3232 6027
Internet: http://www.hanseconsulting-ma.de, E-Mail: anfrage@hanseconsulting-ma.de

Management/Partner:
Jens Rosemann, Hartmut Hitgen

HESELER — MERGERS & ACQUISITIONS

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

Unternehmensprofil:

HESELER Mergers & Acquisitions fokussiert sich auf den frühen Abschnitt einer Unternehmenstransaktion. Der Findungsprozess eines passenden Käufers bzw. eines geeigneten Übernahmeziels bildet den Kern der Arbeit. Oftmals löst die Initiative von HESELER Mergers & Acquisitions erst den Transaktionsprozess (Buy Side und Sell Side) aus.
Darüber hinaus werden transaktionsnahe Beratungsleistungen sowie Business-Development-Projekte für Käufer und Verkäufer in jeder Unternehmensphase erbracht. Hierbei wird fallweise ein Team aus eigenen Kapazitäten und Netzwerkpartnern bedarfsgerecht gebildet.

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

Hintergrund und Expertise bilden Projekte im industriellen Mittelstand Europas. Inzwischen initiiert und begleitet HESELER Mergers & Acquisitions weltweit Cross Border Transaktionen in allen Sektoren. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf den südamerikanischen Märkten und anderen Schwellenländern.
Durch jeweilige direkte Kooperationspartner vor Ort ist man in der Lage, gezielt, schnell und zuverlässig zu agieren.

Leistungsmerkmale:

- Initiierung und Begleitung nationaler und internationaler Transaktionen (Buy Side und Sell Side) sowie Eigenkapitalausstattungen
- Early Stage, Later Stage, Growth/Expansion, Distressed
- Buy & Build, Strategische Partnerschaften, Standort-/ Werksschließungen, Carve Out, komplexe Nachfolgelösungen, Spin Off, MBI/MBO

HESELER Mergers & Acquisitions
Unternehmens- und Wirtschaftberatung Frederik L. Heseler
Moltkestrasse 65, D-42115 Wuppertal, www.heseler.co
Telefon: +49 (0) 202 94672858, E-Mail: info@heseler.co

Management/Inhaber:
Frederik L. Heseler

Homburg & Partner
Excellence in Marketing, Sales & Pricing

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

Unternehmensprofil:
Homburg & Partner ist eine international tätige Managementberatung mit Fokus auf die Themenfelder Marketing, Sales, Pricing & Market Research, die im Jahre 1997 vom renommierten Marketingexperten Prof. Christian Homburg gegründet wurde. In den vergangenen 10 Jahren konnte sowohl die Anzahl an Beratern als auch der Umsatz im jährlichen Durchschnitt um 20% gesteigert werden.

In der unabhängigen und von Prof. Dietmar Fink alle drei Jahre durchgeführten „Hidden Champions Studie“ wurde Homburg & Partner 2012 – nach 2009 zum zweiten Mal in Folge – von 481 Spitzenkräften der deutschen Wirtschaft zur mit Abstand besten Marketing- und Vertriebsberatung gewählt.

Im Competence Center Private Equity verknüpfen wir unsere Methoden- und Branchenexpertise. Wir verstehen einerseits die Anforderungen von Finanzinvestoren und Fremdkapitalgebern hinsichtlich Marktanalysen und Due Diligence und bieten andererseits durch unsere umfangreiche Expertise in mehr als zehn Branchen ein breites Fundament an Branchenverständnis und Branchen-Know-How. Wir arbeiten in interdisziplinären Teams und begleiten Private Equity Gesellschaften entlang des gesamten Beteiligungsprozesses bis hin zum einem profitablen Exit.

Opportunity Identification
- Screening von Zielmärkten
- Market Red Flag Analysen

Due Diligence
- Commercial Due Diligence: Analyse von Markt / Kunden / Wettbewerb / Sourcing
- Business Plan Plausibilisierung
- Business Case Calculation

Post Acquisition / Value Growth
- Market Intelligence
- Market & Growth Strategy
- Marketing Excellence
- Sales Excellence
- Pricing Excellence

Exit
- Exit Strategy
- Vendor Due Diligence

Prof. Homburg GmbH
Harrlachweg 3, D – 68163 Mannheim
Tel: +49 (0) 621 1582 0, Fax: +49 (0) 621 1582 102
Internet: http://www.homburg-partner.com, E-Mail: equity@homburg-partner.com

Ansprechpartner:
Alexander Lüring (Partner Competence Center Private Equity / M&A)

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

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

Unternehmensprofil:
HT FINANZ hat seit der Gründung in 1989 ca. 200 Transaktionen national, international und weltweit abgeschlossen. Die Gesellschaft konzentriert sich auf den kleineren Mittelstand, ist aber aufgrund der Kompetenz auch in der Lage, grenzüberschreitende Transaktionen mit beliebigem Komplexitätsgrad global abzuschließen. Bewährte Kooperationskontakte in über 40 Ländern helfen dabei.

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

Der Gründungspartner und geschäftsführende Gesellschafter, Dr. Wolfgang W. Thiede, ist seit 1987 im M&A-Geschäft tätig und war Gründungspräsident der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA).

HT FINANZ ist Mitglied im Arbeitskreis Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main.

Referenztransaktionen:

- Kauf der Oblamatik AG (Schweiz) für VIEGA in Attendorn
- Verkauf von Sewerin Schiltz (Luxemburg) an Karp-Kneip (Luxemburg)
- Verkauf der CCC-Brauerei (Teneriffa) aus dem Privatvermögen der Familie Schickedanz an South African Breweries, Johannesburg
- Verkauf verschiedener Tochtergesellschaften aus dem Beteiligungsbestand der Deutschen Babcock AG
- Verkauf und Kauf verschiedener Gesellschaften für die elexis AG
- Verkauf der Robotron Corporation (USA) an Skien, Norwegen
- Kauf der Gabo System Engineering für VIEGA in Attendorn
- Verkauf der Alpha meß-steuer-regeltechnik GmbH an Funkwerk AG, Kölleda
- MBO der GLOBAL Vermögensberatung AG aus dem AWD-Konzern
- Verkauf der J. Wolfferts GmbH an die Bilfinger Berger AG
- Viele weitere

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH
Dorfweiler Strasse 9, 61350 Bad Homburg,
Tel: 06172-28722-0, Fax: 06172-28722-16
Internet: http://www.htfinanz.de, Email: s.hefelmann@htfinanz.de

Management/Partner:
Dr. Wolfgang W. Thiede, Karl-Ludwig Diehl, Rudolf Grahlmann, Dr. Harald Fuchs, Walter Münnich

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1973
Geschäftsvolumen:	11 Mrd. USD (2011), weltweit 400 Professionals in 34 Ländern, rd. 250 Transaktionen p.a.

Unternehmensprofil:
Kerngeschäft von IMAP M&A Consultants AG ist die Beratung mittelständischer und mittelgroßer Unternehmen sowie von Konzerntöchtern und Firmenholdings bei Unternehmenstransaktionen, auch weltweit. Das Leistungsspektrum umfasst weiterhin die bankenunabhängige Beratung im Bereich Corporate Finance von Unternehmern und Unternehmerfamilien.

Im Bereich M&A sind Nachfolgeregelungen bei typisch mittelständischen Unternehmen, Konzepte zur strategischen Vermarktung, Beratung und Umsetzung bei Branchen- und Marktkonzeptionen bis hin zum Cross-border-Geschäft Schwerpunkte der Leistungspalette. Seit über zwanzig Jahren hat IMAP zudem fundierte Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Holdings und Konzernen, die kleinere oder mittelgroße Töchter verkaufen bzw. hinzu erwerben wollen. Die jahrelange Erfahrung von IMAP bei Transaktionen mündete in der Entwicklung eines internationalen M&A-Standards, dem System 8. Dieses System stellt sicher, dass von Anfang an Vorgaben, Ziele, Möglichkeiten und Erfolgschancen transparent erfasst und kommuniziert werden. Projekte im Rahmen dieses Systems verlaufen über acht Phasen - daher der Name - wobei die modulare Struktur eine kundenindividuelle Vorgehensweise sicherstellt. Hierbei kommt IMAP zu statten, dass die projektverantwortlichen Mitarbeiter neben dem Transaktions-Know-how über fundierte eigene Erfahrungen als erfolgreiche Unternehmer, Vorstände oder Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen verfügen.

Im Bereich Corporate Finance hat IMAP eine erwiesene internationale Expertise als bankenunabhängiger Berater, die auch Finanzinvestoren mit Focus auf deutsche mittelständische Unternehmen zur Verfügung steht. Als akkreditierter Bondm-Coach bietet IMAP mittelständischen Firmen sowohl beim Emissionsprozess wie auch bei der Einhaltung der Folgepflichten über die Gesamte Laufzeit der emittierten Anleihe eine kompetente Beratung.

Referenztransaktionen:
Auf Anfrage

IMAP M&A Consultants AG
Harrlachweg 1, 68163 Mannheim
Tel.: +49 (0)621-32860, Fax: +49 (0)621-3286100
Internet: http://www.imap.de, E-Mail: info@imap.de

Management/Partner:
Vorstände: Klaus Basse, Karl Fesenmeyer, Peter A. Koch

Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

Branche:	Wirtschaftsberatung
Gründungsjahr:	1978
Anzahl Partner/Teamgröße:	30
Niederlassungen:	Meinerzhagen, Berlin, Bielefeld, Düsseldorf, München, CH-Zürich

Unternehmensprofil:
Seit 1978 konzentrieren wir uns auf die Beratung beim Erwerb oder der Veräußerung von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen. Ferner beraten wir bei der Beschaffung von Eigenkapital, eigenkapitalähnlichen Mitteln sowie Fremdkapital für Unternehmen und übernehmen deren finanzwirtschaftliche Betreuung. Mit aktuell 30 Partnern/Beratern sind wir bundesweit und in der Schweiz vertreten. Im Rahmen unserer Beratungsschwerpunkte sind wir in diesen Bereichen tätig:

Mergers & Acquisitions (M&A)
• Unternehmensnachfolge • Management-Buy-In/Management-Buy-Out
• Fusionen, Branchenkonsolidierungen und Verschmelzungen • Strategische Partnerschaften

Financial Advisory
• Beschaffung von Eigenkapital, eigenkapitalähnlichen Mitteln und Fremdkapital
• Überprüfung und Strukturierung der gesamten Unternehmensfinanzierung

Vermögenscontrolling
• Vermögensstrukturberatung • Portfolio- und Performance-Controlling • Portfolio-Reporting

Strategieberatung

Referenztransaktionen:

•	Verkauf	MEDIA Central Gesellschaft für Handelskommunikation und Marketing mbH, Mönchengladbach
•	Verkauf	BRENNECKE Harzer Wurstwaren GmbH, Liebenburg
•	Verkauf	PACK 2000 Verpackungssysteme GmbH, Landshut
•	Verkauf	Reinhardt-Technik GmbH & Co. KG, Kierspe
•	Verkauf	Karl Zieger GmbH & Co. KG, Dortmund
•	Kauf	BST International GmbH, Bielefeld
•	Kauf/MBI	Steinofenbäckerei GmbH, Ibbenbüren

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH
Lindenstraße 18, D-58540 Meinerzhagen
Tel: +49 2354-9237-0, Fax: +49 2354-9237-30
Internet: www.ifwniggemann.de, E-Mail: info@ifwniggemann.de

Management/Partner:
Karl A. Niggemann, Mark Niggemann

INTERFINANZ

Branche:	M&A Beratung
Gründungsjahr:	1958
Anzahl Partner/Geschäftsführer:	5 Geschäftsführer / 1 Senior Partner
Niederlassungen:	Düsseldorf, Athen, Bogota, Brüssel, Budapest, Buenos Aires, Chicago, Copenhagen, Dublin, Guatemala City, Helsinki, Hong Kong, Istanbul, Kiev, Lima, Madrid, Mexico City, Milano, Minsk, Moscow, Mumbai, Oslo, Paris, Peking, Porto Allegre, Prag, Reykjavik, Rotterdam, Santiago, Sao Paulo, Seattle, Stockholm, Sydney, Tallinn, Tel Aviv, Tokyo, Riga, Warsaw, Wien, Zürich

Unternehmensprofil:
Interfinanz ist eines der ältesten branchenunabhängigen und eigentümergeführten M&A-Beratungshäuser in Deutschland. Seit Gründung hat Interfinanz mehr als 1.200 deutsche Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 10 Mio. und 1 Mrd. Euro erfolgreich verkauft.
Interfinanz ist spezialisiert auf die Beratung von Käufen und Verkäufen von:

- mittelständischen Unternehmen im Familienbesitz
- Konzerntöchtern
- Beteiligungsunternehmen von Finanzinvestoren

Dabei bietet Interfinanz neben der klassischen Zukaufs- und Verkaufsberatung u.a. auch Dienstleistungen wie Unternehmensbewertung, due diligence Beratung und die Einrichtung und Betreuung von virtuellen Datenräumen an.
Aufgrund der langjährigen Tätigkeit verfügt Interfinanz in fast allen Branchen, sei es Automobilzulieferer, Maschinenbau, Konsumgüter, Elektronik & IT, Kunststoff und Verpackung, Pharma, Medizintechnik, Chemie, Baustoffindustrie als auch in allen Bereichen der Dienstleistung und dem Handel weitreichende Abschlußerfahrung.
Unser eingespieltes Team ist im Schnitt rund zwanzig Jahre bei Interfinanz tätig.
Interfinanz ist Gründungs- und exklusives deutsches Mitglied einer der führenden internationalen Organisation unabhängiger M&A-Berater (global M&A), die allein in den letzten fünf Jahren 900 Transaktionen mit einem kumulierten Transaktionsvolumen von 40 Mrd. Euro abgeschlossen hat.

Referenz-Transaktionen der letzten 12 Monate:
Verkauf der Metallurgica an Cookson Group, Verkauf Winkemann an Equistone, Verkauf Pepco an Schneider, Verkauf CMC an Sülzle, Kauf Systema durch IDS, Verkauf Beteiligung EMP an Afinum, Verkauf Bettmer an Printus, Kauf der Görlitz durch IDS, Verkauf der GSL an MVS Zeppelin

Interfinanz GmbH
Tersteegenstrasse 28, D-40474 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 16 80 20, Fax: +49 (0) 211 906 20 28
Internet: www.interfinanz.com, E-Mail: zimmerer@interfinanz.com

Management/Partner:
Xaver Zimmerer, Georg Bierich, Hans-Hubert Pfeiffer, Karsten Bitzer, Christian Kollmann, Dr. Wolfgang Mörsdorf

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	6 Partner, insgesamt 120 Mitarbeiter (weltweit)
Niederlassungen:	Köln • München • London • Rotterdam • Warschau • Wien • Hong Kong • Mumbai • Shanghai

Unternehmensprofil:
INVERTO ist eine international tätige Unternehmensberatung, die sich konsequent auf Einkauf und Supply Chain Management spezialisiert hat.
Wir unterstützen unsere Kunden von weltweit neun Büros aus bei der Identifikation und Bewertung von Potenzialen zur Kostensenkung und Leistungssteigerung, bei der Professionalisierung ihrer Organisation sowie bei der Umsetzung von Verbesserungsprogrammen. Unsere dabei eingesetzten, selbst entwickelten Softwareprodukte steigern die Effizienz der Umsetzungsprozesse nachhaltig. Zu INVERTOs Kunden zählen marktführende Mittelständler, Konzerne aus Industrie und Handel sowie die weltweit größten Private-Equity-Unternehmen. Unsere Vergütung ist unternehmerisch – wir lassen uns dabei an den für unsere Kunden erzielten Ergebnissen messen.

Services:
Einkauf: Entwicklung von Einkaufsstrategien, Neuausrichtung von Einkaufsorganisationen und -prozessen, Implementierung von Lead-Buyer Konzepten, Vorbereitung und Umsetzung von Make-or-buy Entscheidungen, Global-Sourcing Konzepte, Umsetzung von Kostensenkungsprogrammen
Supply Chain Management: Optimierung Working Capital, Design des globalen Supply Chain-Netzwerkes, Optimierung Supply Chain-Kernprozesse, Gestaltung Supply Chain-Organisation, Umsetzung von Programmen zur Supply Chain-Leistungssteigerung (Service Level)

INVERTO AG
Lichtstraße 43i, D – 50825 Köln
Tel: +49 (0) 221 485 687 0, Fax: +49 (0) 221 485 687 140
Internet: www.inverto.com, E-Mail: contact@inverto.com

Management/Partner:
Dr. Markus Bergauer (Vorstand, Managing Partner) • Dr. Guido Klenter (Partner) • Dr. Kiran Mazumdar (Vorstand, Managing Partner) • Frank Welge (Associate Partner) • Dr. Peter Wessmann (Partner) • Dr. Frank Wierlemann (Vorstand, Managing Partner)

IPONTIX
EQUITY
CONSULTANTS

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

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

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

Unser Spezialisten-Team berät und begleitet Sie von der Formulierung und Bewertung einer Idee bis zum erfolgreichen Abschluss einer Transaktion. Im Rahmen von strukturierten Transaktionsprozessen erarbeiten wir optimale Lösungen, z.B. bei Börsengängen, bei M&A-Transaktionen (Buy-Side und Sell-Side), Wachstumsfinanzierungen, Nachfolge- und Akquisitionsfinanzierungen, Private Equity- und Venture Capital-Finanzierungen, Fremdkapitalstrukturierungen und Hausbankenstrategien. Hierbei nutzen wir unser persönliches Netzwerk zu nationalen und internationalen Banken und Investoren und die Zusammenarbeit mit THE FINANCE ADVISORY GROUP. Eine Besonderheit von IPONTIX ist das regelmäßige Arbeiten mit und für Family Offices im In- und Ausland.

Über eine besondere Kompetenz verfügt IPONTIX auf dem Gebiet der Beratung und Neustrukturierung komplexer und oftmals nicht mehr passender Finanzierungsstrukturen. Basierend auf einer detaillierten Unternehmensanalyse entwickeln wir eine adäquate Zielfinanzierungsstruktur, die wir dann als Financial Advisor unserer Klienten in einem stringenten Prozess mit Banken und Financiers umsetzen.

Unsere Geschäftsfelder sind Kapitalmarktberatung (z.B. IPO-Beratung, Kapitalmaßnahmen, öffentliche Übernahmeangebote und Fusionen sowie Anleihen), Mergers & Acquisitions, Fremdkapitalberatung (z.B. Investitionsfinanzierung, Working Capital Finanzierung, Strukturierte Finanzierung, Bankenstrategie) und Private Equity-Beratung (z.B. Expansionsfinanzierung, MBO/MBI). Die Etablierung von IPONTIX CLEANTECH im Jahr 2011 ist Ausdruck der besonderen Cleantech-Expertise von IPONTIX.

Referenz-Transaktionen:
Einen Auszug aktueller Referenzen finden Sie auf unserer Webpage. Klienten sind z.B. die Schiesser AG, die Hilti AG, die ECE-Gruppe, die msg systems AG, die AMAND-Gruppe, die Müllerland-Gruppe, die MT-Energie GmbH sowie zahlreiche Unternehmen aus dem Cleantech-Bereich.

IPONTIX Equity Consultants GmbH
Melemstraße 2, D - 60322 Frankfurt am Main, Tel.: +49 (0) 69 95454 0, Fax: +49 (0) 69 95454 200
www.ipontix.com

Management/Partner:
Ulrich Barnickel, Dr. Elmar Jakob, Manuel Knaus, Dr. Gerhard Schell, Holger B. Diefenbach

JORQUERA, KRAFT & COMPANY

Branche: Corporate Finance/ Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 1996
Team: 6
Niederlassungen: München

Unternehmensprofil:
JORQUERA, KRAFT & COMPANY unterstützt mittelständische Unternehmen, Konzerne und Finanzinvestoren bei der Durchführung von Beteiligungstransaktionen

- von der Akquisition bis zur Veräußerung
- bei der Beschaffung von Wachstumskapital/Venture Capital
- von mehrheitlicher Beteiligung über Minderheitsbeteiligung bis hin zur Transaktion ohne Kapitalbindung
- über alle Gestaltungsvarianten hinweg, wie zum Beispiel Übertragung von Geschäftsanteilen/ Share Deal oder von Aktiva/Asset Deal, Fusion, Joint Venture, LBO/MBO, Allianz/Kooperation und Börsengang

JORQUERA, KRAFT & COMPANY bietet seinen Klienten umfassende Unterstützung in allen Phasen ihrer Transaktionen und übernimmt sowohl bei der Vorbereitung als auch der Absicherung des unternehmerischen Erfolges nach dem formalen Abschluß Verantwortung.

- Entwicklung der Strategie für die Transaktion
- Identifikation potentieller Transaktionspartner
- Durchführung und Steuerung der Due Diligence
- Verhandlung und Abschluß
- Ergebnisrealisierung nach der Transaktion

Referenztransaktionen:
JORQUERA, KRAFT & COMPANY gewährt absolute Diskretion während der Durchführung einer Transaktion, um Unruhe im Markt zu vermeiden. Nach Abschluß von Transaktionen wird über die Ergebnisse zuverlässig Stillschweigen gewahrt. Jedes Projekt wird exklusiv für einen Klienten durchgeführt. Der Ausschluß von Interessenkonflikten wird garantiert.

JORQUERA, KRAFT & COMPANY erteilt Informationen zu durchgeführten Transaktionen nur im Einzelfall und nach vorheriger Rücksprache und Abstimmung mit den betreuten Klienten. Grundsätzlich werden solche Informationen nicht zu Werbezwecken einer breiten Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

JORQUERA, KRAFT & COMPANY GMBH
Widenmayerstrasse 4, D - 80538 München
Tel.: +49-(0)89-54504320, Fax: +49-(0)89-54504329
Internet: http://www.jkco.de

Management/Partner:
Markus Jorquera Imbernón, Ludwig Kraft

K.E.R.N
DIE NACHFOLGESPEZIALISTEN

Branche:	Mergers & Acquisitions / Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 / 9
Niederlassungen:	Bremen (Zentrale), Espelkamp, Frankfurt, Krefeld und Weimar (weitere Standorte in Vorbereitung)

Unternehmensprofil:
Das Team von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – hat sich bundesweit auf die Unternehmensnachfolge fokussiert. Als Prozessentwickler und –begleiter konzentrieren sich die Experten auf den Unternehmensverkauf, den Generationswechsel (innerfamiliär) und den Unternehmenskauf.

Die wichtigste Zielgruppe sind mittelständische Familienunternehmen in einer Größenordnung von ca. 15 bis 150 Mitarbeiter, mit einer gesunden Ertragsstruktur und interessanten Zukunftsperspektive. Ebenso nationale und internationale Unternehmen in Fragen von Wachstum und Wachstumssicherung durch Kauf oder Nachfolgeabsicherung. Im Nachfolgerpool verfügt K.E.R.N ständig über 150 geprüfte und qualifizierte Kaufinteressenten.

K.E.R.N begleitet im Schwerpunkt den verkaufsinteressierten Unternehmer von der ersten Stunde bis zur Übergabe seines Lebenswerkes in neue Hände.

- Unternehmensbewertung
- Verkaufsstrategie / -vorbereitung
- Exposé-Erstellung
- Käufer – oder Verkäufersuche
- Verhandlungsführung / Moderation
- Integration von Steuer- und Rechtsexperten
- Einbindung von Finanzierungspartnern
- Übergabebegleitung und Nachsorge für Käufer bzw. Verkäufer
- Wirtschaftsmediation in Konfliktsituationen
- Coaching und Training von Familien im Generationswechsel

Ergänzend bietet die K.E.R.N – AKADEMIE bundesweit Fachseminare, Vorträge und Weitbildungen rund um das Thema der Unternehmensnachfolge an. Individuell abgestimmt auf die Bedürfnisse von Herstellern, Verbänden, Kammern und Organisationen.

Referenztransaktionen und Ansprechpartner können aktuell jederzeit abgefragt werden.

K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten –
Unternehmensverkauf, Generationswechsel, Unternehmenskauf

Bremen, Espelkamp, Frankfurt, Krefeld und Weimar (weitere Standorte in Vorbereitung)

Siedscheljer Heide 73, 28790 Schwanewede bei Bremen
Tel: +49 (0)4209 -91 99 88 9, Fax: + 49 (0)4209 - 91 99 88 7
Internet: www.kernundpartner.de, E-Mail: info@kernundpartner.de

Geschäftsführung/ Partner:
Ralf Harrie, Klaus-Christian Knuffmann, Nils Koerber, Stefan Moeller-Nolting

Branche:	Beratungsunternehmen
Gründungsjahr:	1994
Anzahl Partner/Teamgröße:	1/6
Niederlassungen:	Grünwald

Unternehmensprofil:
Knaier Consult & Management GmbH ist ein Spezialist für Manager und Private Equity.

- Das Unternehmen vermittelt Manager für Management Buy-In (MBI) und Operating Partners (aktive Beiratsvorsitzende) an Private Equity Management Gesellschaften.
- Manager und Managemennt Teams, die ein Management Buy-Out (MBO) anstreben, werden von Knaier Consult & Management GmbH bei der Auswahl der Finanzpartner und in der Transaktion beraten. Für die Neuausrichtung von Unternehmen setzt Knaier Consult & Management GmbH Interim Executives ein.
- Pritave Equity Investoren unterstüzt Knaier Consult & Management GmbH im Deal durch Referenzprüfungen und Management Audits.
- Knaier Consult & Management GmbH verfügt über ein Netzwerk „handverlesener" erstklassiger Top Manager, deren gezielt Einsatz höchste Qualität garantiert.
  - MBI-Manager
  - MBO-Manager
  - Interim Executives
  - Beiräte / Aufsichtsräte

Referenztransaktionen:
Knaier Consult & Management GmbH gibt keine Informationen zu den begleiteten Transaktionen.

Knaier Consult & Management GmbH
Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald
Tel: +49 (0)89 6490 1430, Fax: +49 (0)89 6490 1434
Internet: http://www.mbi-mbo.com und http://www.clubdeals.de, E-Mail: mailto@mbi-mbo.com

Management/Partner:
Hubertus Knaier

Branche:	Corporate Finance, M&A
Gründungsjahr:	2003
Anzahl Partner/Teamgröße:	40 weltweit / 5 Deutschland
Niederlassungen:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:
Die KP TECH Beratungsgesellschaft mbH berät Unternehmen aus dem Technologieumfeld im Bereich Corporate Finance mit den Beratungsschwerpunkten Mergers & Acquisitions, Private Equity und Unternehmensbewertung. Zu unseren Kunden zählen internationale sowie mittelständische Unternehmen, unter anderem aus den Bereichen Informations-, Telekommunikations-, Bio-, Medizintechnologie, Engineering, Lasertechnik und erneuerbare Energien.

In M&A-Projekten begleiten wir unsere Kunden in allen Schritten des Transaktionsprozesses von der Kontaktaufnahme mit potenziellen Partnern über die Erstellung von Information Memoranden bis hin zum Vertragsabschluß sowie der Post Merger Integration. Unsere Kunden profitieren von der Erfahrung unserer Berater aus mehr als 40 M&A-Transaktionen, bei denen der Käufer oder der Verkäufer ein deutsches Unternehmen war. In Zusammenarbeit mit unseren Partnern wurden weltweit mehr als 400 M&A-Projekte erfolgreich abgeschlossen.

Wir sind kein Unternehmensmakler, sondern Berater einer Partei, d.h. wir beraten entweder die Käufer- oder die Verkäuferseite.

Gründe, warum sich unsere Kunden für KP TECH als Berater entschieden haben:

- Spezialisierung auf Unternehmen in Technologie-Branchen und Branchen Know-how
- Umfangreiche Erfahrung in der Unternehmensbewertung von Unternehmen aus Technologiebranchen
- Internationale Kontakte zu potenziellen Käufern und Verkäufern sowie Finanzinvestoren
- Abschlußorientierung sowie langjährige Transaktionserfahrung
- Präsenz in Großbritannien, USA und Indien

Referenztransaktionen

- Auf Anfrage

KP TECH Beratungsgesellschaft mbH
Westhafenplatz 1, D - 60327 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69-7137860, Fax: +49 (0)69-71378627
Internet: http://www.tech-corporatefinance.de, E-Mail: info@tech-corporatefinance.de

Geschäftsführung/Partner:
Geschäftsführer: Michael Klumpp, Sandra Preuß

Lampe Corporate Finance

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1982
Anzahl Partner/Teamgröße:	30; davon 15 M&A Professionals
Niederlassungen:	Frankfurt & Hamburg sowie in zahlreichen Metropolen über unsere Kooperationspartner

Unternehmensprofil:
Die Lampe Corporate Finance GmbH mit Standorten in Frankfurt und Hamburg berät insbesondere mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter sowie Finanzinvestoren, Family Offices und institutionelle Investoren in M&A- und Corporate Finance-Transaktionen sowie bei dem Management von Eigenkapitalinvestments in alternativen Assetklassen mit einem besonderen Fokus auf die Branche der erneuerbaren Energien.

Mit ihrer 30-jährigen Präsenz am Markt zählt die Lampe Corporate Finance GmbH zu den ältesten Corporate Finance-Beratungshäusern in Deutschland. Sie setzt die erfolgreiche Tradition ihrer Vorgängergesellschaften Krüger & Uhen sowie Conetwork fort, die in den Jahren 2000 bzw. 2006 durch das Bankhaus Lampe erworben wurden. Mehr als 300 erfolgreich umgesetzte M&A-Transaktionen fließen als Erfahrungsschatz in die Arbeit mit Mandanten ein und machen das Unternehmen zu einem leistungsstarken Partner für Familienunternehmen, Konzerne und Finanzinvestoren. Diese schätzen den besonderen Mehrwert durch die Verbindung von langjähriger Erfahrung mit einer breit gefächerten Branchenexpertise, einem starken internationalen Netzwerk sowie dem besonderen Zugang zu Familienunternehmen und Privatinvestoren.

Die Zugehörigkeit zum 1852 gegründeten Bankhaus Lampe und der industrielle Hintergrund der Inhaberfamilie Oetker verleihen Lampe Corporate Finance ein unverwechselbares Profil. Die Werte und die Beständigkeit, die die unternehmerische Erfolgsgeschichte der Oetker-Gruppe prägen, bilden das Fundament ihres Beratungsansatzes. Die komplexen Fragestellungen der Mandanten werden mit dem Blick des Unternehmers, der auf nachhaltigen Erfolg bedacht ist, analysiert.

Als eine der wenigen inhabergeführten, unabhängigen Privatbanken in Deutschland konzentriert sich das Bankhaus Lampe mit insgesamt mehr als 600 Mitarbeitern an zwölf Standorten auf die umfassende Betreuung von vermögenden Privatkunden, mittelständischen Firmenkunden und institutionellen Anlegern. Der Beratungsansatz des Bankhaus Lampe folgt klaren und beständigen Prinzipien, getreu dem Leitsatz „Für Wenige Besonderes leisten“.

Weitere Informationen zur Lampe Corporate Finance GmbH finden Sie unter: http://www.lampe-cf.de

Lampe Corporate Finance GmbH
Büro Frankfurt: Bockenheimer Anlage 44, D - 60322 Frankfurt, Tel: +49 (0)69 339951-0, Fax: +49 (0)69 339951-99
Büro Hamburg: Speersort 10, D - 20095 Hamburg, Tel. +49 (0)40 688788-0, Fax: +49 (0)40 688788-70
Internet: http://www.lampe-cf.de, E-Mail: frankfurt@lampe-cf.de

Geschäftsführung:
Dr. Carsten Lehmann (M&A / Corporate Finance)
Detlef Schreiber (Equity Managment)

L.E.K. CONSULTING

Branche:	Strategieberatung
Gründungsjahr:	1983
Anzahl Partner/Teamgröße:	ca. 900 Mitarbeiter weltweit, in Deutschland ca. 40 Mitarbeiter
Niederlassungen:	20 Standorte weltweit, in Deutschland: München

Unternehmensprofil:
L.E.K. Consulting ist eine international führende Strategieberatung mit 20 Büros, ca 900 Mitarbeitern und 100 Partnern weltweit. Seit der Gründung 1983 in London arbeiten wir für bedeutende Unternehmen in der ganzen Welt.

- Strategien für national und international tätige Unternehmen
- Beratung bei Mergers & Acquisitions sowie Management Buyouts
- Unterstützung bei der Wertoptimierung des jeweiligen Geschäfts

L.E.K. Consulting unterstützt Unternehmen aus einem breiten Feld an Branchen bei der Erreichung ihrer strategischen Unternehmensziele. Wir haben den Anspruch, komplexe Fragestellungen unserer Klienten durch umfassende und differenzierte Analysen zu lösen. Unsere Arbeit dient Führungskräften als Grundlage, um geschäftkritische Entscheidungen mit größerer Sicherheit treffen zu können.

Im Private Equity-Bereich unterstützt L.E.K. Transaktionen mit Fokus auf Wertsteigerung durch eine verbesserte strategische Positionierung. Wir bieten ein breites Produktportfolio an Dienstleistungen im Transaktionsumfeld, einschließlich Screening, Commercial und Operative Due Diligence, 100 Tage Plan/ Post-Merger-Integration (PMI), Portfoliounterstützung und Vendor Due Diligence.

Unsere Fähigkeit, effektiv mit unseren Kunden bei den wichtigsten Geschäftsthemen zusammen zu arbeiten, hat sich gelohnt – mehr als 90% unserer Engagements kommen von Stammkunden oder über Empfehlungen.

Auszeichnungen:
L.E.K. Consulting ist ein marktführender Anbieter von Commercial und Vendor Due Diligence Leistungen mit einem durchschnittlichen Marktanteil von 40% an allen abgeschlossenen Deals in Europa (Zeitraum 2000 – 2012). Spezifische Referenzen sind auf Anfrage erhältlich.

L.E.K. Consulting GmbH
Neuturmstr. 5, D – 80331 München
Tel: +49 (0) 89 92 2005-0, Fax: +49 (0) 89 92 2005-20
Internet: http://www.lek.com, E-Mail: sales@lek.com

Management/Partner:
Iain R. Evans, Jonathan Simmons, Karin von Kienlin, Barbara Meyer, Thilo Bobrowski, Tobias Schmitz, Martin Bundschu

Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	1999
Vorstände/Teamgröße:	3 / 50 in Deutschland und 290 weltweit
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, Amsterdam, Chicago, London, Los Angeles, Madrid, Moskau, Mumbai, New York, Paris, Peking, Sao Paulo, Tokio, Wien

Unternehmensprofil:

Als global aufgestelltes, integriertes M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen bietet Lincoln International Corporate Finance-Beratungsdienstleistungen auf internationalem Qualitätsniveau. In Deutschland ist Lincoln International gemessen an der Zahl abgeschlossener M&A-Transaktionen eine der führenden Mid-Cap-Adressen.

Lincoln International bietet als unabhängiges Beratungshaus taktische und strategische Beratung bei Unternehmensveräußerungen (Kernkompetenz) sowie bei Fusionen, Übernahmen, Kapitalbeschaffung und Unternehmensbewertungen. Hinsichtlich unserer Beratungsleistungen unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern durch unseren integrierten, internationalen Ansatz und die Tatsache, dass wir als reines Beratungshaus keine Interessenkonflikte haben. Lincoln International verfügt insbesondere in den folgenden Schwerpunktindustrien über umfassende Branchenexpertise, langjährige Kundenkontakte sowie umfangreiche Referenztransaktionen: Automotive, Business Services, Chemie/Pharma, Finanz-institute, Investitionsgüter/Maschinenbau, Handel/Konsum-güter, Transport/Logistik, Technologie.

Ausgewählte Referenztransaktionen in 2012 (Januar bis August):

- Verkauf Oberberg Kliniken an Odewald & Compagnie - *Januar 2012*
- Verkauf Reifen Grundlach von Itochu (JP) and Pon Holding (NL) – *Januar 2012*
- Verkauf Völker AG an Hill-Rom (USA) – *Februar 2012*
- Verkauf 360 Treasury Systems AG an Summit Partners (USA) – *Februar 2012*
- Verkauf Donath von Valensina an Hübner –*März 2012*
- Verkauf Schlecker Frankreich an Système U (F) – *Mai 2012*
- Verkauf Ratioform von Equisitone an Takkt AG – *Juli 2012*
- Verkauf EuroAvionics von Värde Partners an Equisitone – *Juli 2012*
- Verkauf Frostkrone von Argantis an AXA Private Equity – *Juli 2012*
- Verkauf Arena Management an CTS Eventim AG – *August 2012*
- Verkauf Inventux Technologies an Converna (Argentinien) – *August 2012*
- Übernahme Colorants Geschäft von Evonik Industries durch Arsenal Capital – *März 2012*
- Übernahme Monforts Textilgruppe von Possehl durch Fong`s (Hong Kong) – *Juni 2012*

Lincoln International AG
Ulmenstrasse 37 - 39, 60325 Frankfurt/Main
Tel: +49 (69) 97105 400, Fax: +49 (69) 97105 500
Internet: http://www.lincolninternational.com, E-Mail: contact@lincolninternational.de

Vorstand:
Dr. Michael R. Drill (CEO), Friedrich Bieselt, Patrick von Herz

Livingstone

Branche:	Mergers & Acquisitions und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Partner/Teamgröße:	19 / 80
Niederlassungen:	Düsseldorf, Chicago, London, Madrid, Valencia, Peking

Unternehmensprofil:
Livingstone Partners ist eine unabhängige internationale M&A-Beratungsorganisation, die auf die Beratung bei Kauf und Verkauf von Unternehmen in einer Kaufpreisgrößenordnung von € 10 Mio. bis € 250 Mio. und mehr spezialisiert ist. Die Livingstone Organisation wurde 2007 gegründet und beschäftigt insgesamt über 80 Mitarbeiter an sechs Standorten in Deutschland, den Vereinigten Staaten, Großbritannien, Spanien und China.

Wir beraten Unternehmer, Familien, Unternehmen und Konzerne sowie Finanzinvestoren bei allen Aufgabenstellungen im Zusammenhang mit Kauf, Verkauf und Finanzierung von mittelgroßen Unternehmen und schließen jährlich zwischen 35 und 45 Unternehmenstransaktionen in den fünf Kernsektoren Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Industrie, Konsumgüter und media:tech ab. Die Partner und Berater im Düsseldorfer Büro bieten durch ihre bisherige berufliche Tätigkeit über 30 Jahre Erfahrung in der M&A-Beratung mit mehr als 100 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen in Deutschland.

Unser Ziel ist es, den optimalen Käufer bzw. Partner für die Zukunft, das passende Kaufobjekt und / oder die beste Finanzierungslösung für unsere Mandanten zu finden. Wir unterstützen unsere Mandanten im Mittelstand und bei Konzernen als fokussierter Umsetzungsberater bei folgenden Aufgabenstellungen:

- Unternehmensverkauf
- Nachfolgeregelung
- "Prepare for Sale" – Coaching bei der Vorbereitung eines mittelfristigen Unternehmensverkaufs
- Unternehmenserwerb
- Unternehmensfinanzierung (Eigenkapitalbeschaffung, Finanzstrukturberatung)
- Transaktionsberatung für Unternehmen in Sondersituationen

Unsere Prozessführung ist hoch professionell, so dass wir die hohen Anforderungen mittelständischer Unternehmen, aber auch von Konzernen optimal erfüllen.
Bei den von unseren Partnern und Beratern begleiteten Transaktionen wurde in etwa die Hälfte mit einem internationalen Käufer, Investor oder Verkäufer abgeschlossen. Wir greifen dabei auf ein exzellentes Netzwerk zurück, bestehend aus nationalen und internationalen Unternehmen und Finanzinvestoren.

Livingstone Partners GmbH
Steinstr. 13, 40212 Düsseldorf, Tel. +49 (0)2 11 – 300 495 0, Fax +49 (0)2 11 – 300 495 10
Internet: http://www.livingstonepartners.de, E-Mail: info@livingstonepartners.de

Management / Partner:
Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Christian Grandin, Dipl.-Volksw. Ralph Hagelgans, Dipl.-Ing. Jochen Hense, Dr. rer. pol. Ralf Nowak

L Ü N E N D O N K

Branche:	Marktforschung / Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1983, seit 2000 GmbH
Anzahl Partner/Teamgröße:	20
Niederlassungen:	Kaufbeuren

Unternehmensprofil:
Die Lünendonk GmbH, Gesellschaft für Information und Kommunikation (Kaufbeuren), untersucht und berät europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik-, Beratungs- und Dienstleistungs-Branche. Mit dem Konzept Kompetenz³ bietet Lünendonk unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut die seit 1983 als Marktbarometer geltenden Lünendonk®-Listen und -Studien sowie das gesamte Marktbeobachtungs-programm.

Durch die seit 30 Jahren kontinuierliche Marktanalyse kennt Lünendonk die relevanten Business-to-Business-Service-Anbieter genau. Deshalb ist der Marktanalyst in der Lage, in kürzester Zeit individuelle Recherchen über Märkte sowie die dort aktiven Player durchzuführen. Jenseits von Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen übernimmt Lünendonk für seine Kunden auch zusätzliche Dienstleistungen.

Um sich einen Überblick über einen bestimmten Business-to-Business-Dienstleistungsmarkt zu verschaffen, empfehlen sich die Lünendonk®-Studien. Durch diese kann schnell und verständlich ein genauer Überblick gewonnen werden. Bei Fragen steht ein telefonischer Support zu Verfügung.

Beobachtete Branchen:
- Managementberatung
- Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
- IT-Beratung und Systemintegration
- Technologieberatung und Engineering
- IT-Service
- Software
- Facility Service
- Industrieservice
- Personaldienstleistung und Zeitarbeit

Lünendonk GmbH – Gesellschaft für Information und Kommunikation
Ringweg 23, D - 87600 Kaufbeuren, Postfach 13 60, D - 87573 Kaufbeuren
Telefon: +49 (0) 83 41- 9 66 36- 0, Telefax: +49 (0) 83 41- 9 66 36- 66
Internet: http://www.luenendonk.de, E-Mail: info@luenendonk.de

Management/Partner:
Jörg Hossenfelder

m&a international
erfolgreich seit 1977

Branche:	Mergers & Acquisitions und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1977
Anzahl Partner/Teamgröße:	3 Partner / 10 Professionals
Niederlassungen:	Kronberg im Taunus (bei Frankfurt am Main)

Unternehmensprofil:
M&A International ist eines der ältesten und etabliertesten unabhängigen Beratungsadressen auf den Gebieten Mergers & Acquisitions und Corporate Finance mit Fokus auf mittelgroße Transaktionen.

Die Partner von M&A International verfügen über eine ausgeprägte Erfahrung und sehr hohe Affinität in der Beratung von Familienunternehmen und deren Gesellschaftern. Etwa zwei Drittel unserer Mandate betreuen wir für mittelständische Unternehmer und Unternehmen. Seit vielen Jahren beraten wir mittelständische Unternehmer auch bei der Aufnahme des richtigen Private Equity Partners für ihr Unternehmen. Ebenso beraten wir Finanzinvestoren und Managementteams bei der Akquisition und Veräußerung von Unternehmen. Seit den Ursprüngen unseres Hauses sind wir auch Ansprechpartner ausländischer Unternehmen bei Akquisitionen in Deutschland. Darüber hinaus beraten wir deutsche Konzerne bei Spin-offs kleiner oder mittelgroßer Unternehmenseinheiten.

Wir sind sehr stolz auf das Vertrauen, das unsere Mandanten uns immer wieder entgegenbringen. Schlüssel des Erfolges für unsere Kunden sind die Begeisterung für jedes einzelne Projekt, die besondere Art der Projektführung und unsere herausragende Abschlusskompetenz.

M&A International hat in den letzten 25 Jahren mehr als 150 Transaktionen in nahezu allen Branchen erfolgreich abgeschlossen, davon rund 80% grenzüberschreitend. Seit unserer Gründung sind wir international ausgerichtet. Ein umfangreiches Netzwerk unabhängiger Corporate Finance Beratungshäuser in den wichtigen Regionen der Welt sorgt dafür, dass wir den direkten Kontakt im Ausland etablieren können.

Bekannt ist die M&A International GmbH auch durch die zweimal im Jahr erscheinende Studie m&a monitor über das Transaktionsgeschehen mit Beteiligung deutscher Unternehmen.

Referenzen:
Verkauf der Ascopharm Gruppe an Adiuva Capital, Kauf der Sparte Luftdruckkupplungen der Hans Oetiker AG (Schweiz) durch Tamsan Baglanti Elemanlari A.S. (Türkei), Erwerb der Gries & Heissel Bankiers AG durch die börsennotierte Euro Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (Türkei), Veräußerung der Theisen Baumaschinen AG an die börsennotierte Cramo plc (Finnland). Mehrfache Beratung der Gründergesellschafter der Kaffee Partner Unternehmensgruppe bei Transaktionen mit Private Equity und Akquisitionen. Umfangreiche Referenzen unter: http://www.m-a-international.de//referenzen.html

M&A International GmbH
Campus Kronberg 7 (Gebäude Gamma), 61476 Kronberg im Taunus
Fon: +49 (0) 6173 702 0, Fax: +49 (0) 6173 702 333
Internet: http://www.m-a-international.de, E-Mail: info@m-a-international.de

Management/Partner:
Dr. Axel Gollnick, Ali Taşbaşi, Dr. Horst Friedrich

M & A STRATEGIE GmbH

Branche:	M & A Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	8
Standorte:	Ulm, Augsburg, München, Neu-Ulm, Osnabrück (D), Stettin (PL)
Transaktionsvolumen:	3 Mio. - 120 Mio. EUR

Unternehmensprofil

Die M & A Strategie GmbH ist auf die Beratung, Gestaltung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen, Kooperationen und internationalen Beteiligungsprojekten spezialisiert.

Unsere Beratungsleistungen erfolgen insbesondere hinsichtlich Unternehmens- und Beteiligungskäufen und -verkäufen, der Gestaltung von Unternehmenszusammenschlüssen, Begleitung von internationalen Beteiligungsprojekten, der Suche und Zusammenführung der entsprechenden Vertragspartner und der Konzeption von Strategien und Finanzierungen.

Aktuelle Unternehmensbörse: www.ma-strategie.de

Diese Dienstleistungen werden weiter über unsere polnische Schwestergesellschaft M & A Strategie Polska Sp. z o.o. sowie im Rahmen eines europaweiten Netzwerks gemeinsam mit Kooperationspartnern erbracht (PL, D, A, CH, B, NL, F, SF). Wir verstehen uns als Netzwerk langjährig industrieerfahrener Praktiker mit klarem Erfolgsfokus.

Referenzen:

Mittelständische Unternehmen vieler Branchen und internationale Beteiligungsprojekte.

M & A Strategie GmbH
Rothstraße 27, 89073 Ulm
Tel.: +49 731 15 97 93 38
Web: www.ma-strategie.de
E-Mail: office@ma-strategie.de

Management:
RA Dr. Hartmut Schneider, Heinz Matthes, Thomas Bauer, Kathrin Zapasnik, Michel Schütz, Dr. Dieter Aberle, Natalia Prekwa

maconda.
Corporate Development

Branche:	Commercial Transaction Services (Commercial Due Diligence, Exit-Vorbereitung, Post-Merger-Integration), Wertsteigerung (Performance Improvement, Strategie-Entwicklung, Portfolio-Optimierung etc.)
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner/Teamgröße:	25
Niederlassungen/Partnerbüros:	Köln, München, Hamburg, Paris, Warschau

Unternehmensprofil:
maconda ist eine unabhängige, partnergeführte Beratungsgesellschaft, die ihre Mandanten bei der Steigerung von Umsatz, Ertrag und Unternehmenswert sowie Dienstleistungen rund um Unternehmenstransaktionen (Commercial Transaction Services) unterstützt. Dazu gehören umfassende Target Screenings, die systematische Vorbereitung auf den Unternehmensverkauf („Exit Readiness"), Commercial Due Diligences (auch für Verkäufer) sowie die Post-Merger-Integration.

Schwerpunktbranchen: Konsumgüter (Ver- und Gebrauchsgüter), Lebensmittel, Handel (Einzelhandel, Versandhandel inkl. E-Commerce, Großhandel), Dienstleistungen (Gesundheit, Freizeit, Medien etc.), Outsourcing (Customer Care, Zeitarbeit, Facility Management etc.), Textilien und technische Industriegüter. Zudem als nachgelagerte Branchen bspw. auch Verpackungen sowie Maschinen- und Anlagenbau, sofern ein Bezug zu den Schwerpunktbranchen besteht.

Das multinationale Beraterteam deckt die Schlüsselregionen Westeuropa, MOE und BRIC komplett ab, zumeist mit Muttersprachlern.

Mandanten sind hauptsächlich renommierte Private Equity-Häuser, mittelständische Unternehmen und diversifizierte Unternehmensgruppen. Seit der Gründung 1998 führte maconda weit über 320 Beratungs- und Umsetzungs-Projekte und etliche Commercial Due Diligence-Prüfungen erfolgreich durch. Voll bankfähige Due Diligence-Prüfungen finden hautpsächlich in der Bandbreite von 20 bis 400 Millionen Euro Unternehmenswert statt.

Referenzprojekte 2012:
- Online-Händler (u.a. Bekleidung, Sportartikel)
- Spielwarenhersteller
- Lebensmittelhersteller (Süßwaren, Tiefkühlkost etc.)
- Hersteller von Primärverpackungen
- Bekleidungs-Einzelhändler (Filialsysteme)
- Bekleidungshersteller
- Hersteller von Kosmetik
- Touristische Leistungsträger
- Systemgastronomie
- Healthcare-Dienstleister
- Stationäre Pflegeeinrichtungen
- Global aufgestelltes Marktforschungsunternehmen
- Inkasso-Dienstleister
- Zeitarbeits-Unternehmen
- Hersteller von Geschenkartikeln
- Beleuchtungshersteller
- Hersteller von technischen Textilien
- Hersteller von Sicherheitstechnik

und zahlreiche mehr

maconda GmbH
Meister-Gerhard-Str. 8, 50674 Köln, Tel: 02 21 / 5 69 64 - 0, Fax: 02 21 / 5 69 64 - 19
Internet: www.maconda.de, E-Mail: K.Rothgaenger@maconda.de

Managing Partner: Dr. Rainer Mayer (Geschäftsführer)

management angels
a Randstad company

Branche:	Personalberatung, Interim Management, Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	3/20

Unternehmensprofil:
Die Management Angels GmbH vermittelt seit 12 Jahren selbständige Führungskräfte in Projekte auf Zeit. Mit 20 Mitarbeitern an zwei Standorten (Hamburg und Frankfurt), nahezu 1000 erfolgreich besetzten Mandaten und einem Kern-Pool von 1.500 handverlesenen Interim Managern auf Executive Level, gehören die Management Angels zu den marktführenden Interim Providern in Deutschland. Mit einer Gesamt-Datenbank, die über 7.000 verfügbare Profile hochqualifizierter Führungskräfte bereitstellt und einem engagierten Consultant-Team können passende Kandidaten innerhalb kürzester Zeit zum Einsatz kommen.

Beratungsschwerpunkte:

- Technologieorientierte Unternehmen, insbesondere in den Branchen Telekommunikation, IT, Medien/Online, Energiewirtschaft, Automotive, Klassische Industrie, Life Science und Dienstleistungen
- Einsatzbereiche auf der 1. bis 3. Ebene sowie Projektmanagement-Positionen
- Tätigkeitsfelder über alle Funktionen (Vorstand, Geschäftsführung, Finance/Controlling, Personal, Marketing, Vertrieb, Einkauf, IT, Business Development, Sanierung)
- Ausgangssituationen: Vakanzüberbrückung, Projektmanagement, Change Management

Die Kundenstruktur der Management Angels umfasst Unternehmen aller Größen (Konzern, Mittelstand, Start-Up). 20% der Kunden haben ihren Hauptsitz im europäischen Ausland. Pro Jahr werden rund 100 Interim Assignments mit einer Laufzeit von 6-12 Monaten besetzt.

Ausgewählte Projekt-Referenzen:
1&1, Alstom, Arvato Direct Services, Bain Capital, BarclayCard, Bavaria Yachtbau, Bertelsmann, debitel, Detecon International, Deutsche Telekom/T-Com/T-Mobile/T-Online, ePages Software, Fortis Bank, Fraunhofer Gesellschaft, Fresenius, Gambro Dialysatoren, Gira Giersiepen, Heraeus, Lycos Europe, Microsoft Deutschland, OnVista Media, Oracle, Parship.de, Q-Cells, Repower, SAP AG, Siemens, Unilever, Vestas, Vodafone, WEB.DE.

Zentrale Hamburg:
Management Angels GmbH
Bernhard-Nocht-Straße 113, 20359 Hamburg
Tel: +49 (0)40-4419 55 0, Fax: +49 (0)40-4419 55 55
Internet: http://www.managementangels.com, E-Mail: hamburg@managementangels.com

Management/Partner:
Geschäftsführer: Thorsten Becker, Tilo Ferrari, Stephanie Vonden

MAYLAND AG
- Mergers & Acquisitions -

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

Unternehmensprofil:

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

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

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

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

Referenzen:

BellandVision, Sita/Suez, Continental AG, CS Consulting AG, BayernLB, Süd Beteiligungen GmbH, Palamon Capital, Varcotex SpA, Cadica Group SpA, Bahia Capital ApS

MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions
Rathausufer 22, 40213 Düsseldorf, www.mayland.de
Telefon +49-211-82 82 82 4-0, Telefax +49-211-82 82 82 4-44

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

MCF
CORPORATE FINANCE

Branche:	Corporate Finance Beratungsgesellschaft
Gründungsjahr:	1994
Anzahl Partner/Teamgröße:	8 / 25
Niederlassungen:	Hamburg, Helsinki, London

Unternehmensprofil:
MCF ist eine unabhängige internationale Corporate Finance Beratungsgesellschaft mit Spezialisierung auf die Beratung bei grenzüberschreitenden und inländischen M&A-Transaktionen in Deutschland und den nordeuropäischen Märkten. MCF hat Büros in Hamburg, Helsinki und London. MCF zeichnet sich aus durch seinen regionalen Fokus, seine hervorragenden Referenzen und sein erfahrenes Team aus mehr als 25 Corporate-Finance-Spezialisten.

Das Leistungsspektrum umfasst die Beratung bei Unternehmenskäufen, -verkäufen und –zusammenschlüssen sowie das vollständige Transaktionsmanagement. Die Vorgehensweise ist auf den individuellen Fall zugeschnitten. MCF genießt aufgrund seiner sorgfältigen Arbeitsweise, seiner Sachlichkeit und insbesondere aufgrund seiner Unabhängigkeit einen sehr guten Ruf.

Referenz Transaktionen:

(1) Projektierung und Beratung bei der „Jubiläums-Anleihe“ des Hamburger SV
(2) Akquisition von Inoxum, der Edelstahlsparte von ThyssenKrupp durch Outokumpu
(3) Verkauf der Edwin Deutgen Kunststofftechnik GmbH an Amphenol Corporation
(4) Erwerb von 100% der Quattroflow Fluid Systems GmbH & Co. KG durch Pump Solutions Group
(5) Erwerb von 100% der Theisen Baumaschinen AG durch Cramo Plc

MCF Corporate Finance GmbH
Kesselhaus - Am Sandtorkai 30, D - 20457 Hamburg
Tel: +49 (0)40-398030, Fax: +49 (0)40-39803101
Internet: http://www.mcfcorpfin.com, E-Mail: info@mcfcorpfin.com

Management/Partner:
Hans-Christoph Stadel, Dr. Christoph Stoecker, Stefan Wittek, Stefan Edlich

Mummert & Company
CORPORATE FINANCE

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	8/22
Niederlassungen:	München, Wien, London und Princeton (USA)

Unternehmensprofil:
Mummert & Company ist eine international tätige Corporate Finance Beratung. Seit über fünfundzwanzig Jahren beraten die geschäftsführenden Partner von Mummert & Company erfolgreich Unternehmer, Unternehmen und Finanzinvestoren bei grenzüberschreitenden Transaktionen und Kapitalmaßnahmen. Das Management ist alleiniger Eigentümer von Mummert & Company und verfügt neben langjähriger Corporate Finance Erfahrung über umfangreiche operative Erfahrung in der Industrie.
Über die Büros in München, Wien, London und Princeton (USA) berät Mummert & Company bei folgenden Fragestellungen:
Mergers & Acquisitions: Veräußerung von Unternehmen und Beteiligungen • Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen • Buy Out (MBO, MBI, LBO, Owner's Buy Out) • Secondary (Portfolio/ Einzelbeteiligung)
Finanzierung: Eigenkapital • Fremdkapital • Mezzanine • Kapitalmärkte (IPO, PIPE, Reverse Merger, Taking Private) • Bewertung • Privatplatzierung • Restrukturierung

Referenz-Transaktionen 2012:

- Buy-Side: Beratung der Burg-Wächter KG beim Erwerb der Sanyo Vertrieb GmbH
- Buy-Side: Beratung der Burg-Wächter KG beim Erwerb der französischen Balsa-Gruppe
- Sell-Side: Beratung der IDS Unternehmensgruppe und deren Gesellschafter beim Verkauf an die ams AG
- Sell-Side: Beratung der DUBAG AG bei der Veräußerung der IDC Ltd. an den strategischen Partner Warwick International
- Sell-Side: Beratung des Insolvenzverwalters Herrn Rechtsanwalt Joachim Exner bei der Veräußerung der Jacob Plastics Gruppe an den strategischen Partner HBW-Gubesch Kunststoff-Engineering GmbH im Rahmen einer übertragenden Sanierung
- Sell-Side: Beratung der der AURELIUS AG bei der Veräußerung der Consinto GmbH an die DATAGROUP AG
- Sell-Side: Beratung der Aheim Capital bei der Veräußerung der Remy & Geiser an einen österreichischen Unternehmer

Mummert & Company Deutschland
Prinzregentenstraße 48, 80538 München, Tel: +49 (0)89 23 23 77 70, Fax: +49 (0)89 23 23 77 77
Mummert & Company Österreich
Universitätsring 8, 1010 Wien, Tel: +43 (0)1 523 820760, Fax: +43 (0)1 523 820 762
Mummert & Company London
11-12 Tokenhouse Yard, London EC2R 7AS, Tel: +44 (207) 073 2689, Fax: +44 (870) 762 7525
Mummert & Company USA
33 Witherspoon Street, Princeton, New Jersey 08542, Tel: +1 609 924 1170, Fax: +1 609 924 1171
Internet: http://www.mummertcompany.com, E-Mail: info@mummertcompany.com

Management/Partner:
Melville D. Mummert, Harald Maehrle, Ute Lassnig, Dirk Liedtke, Jan Cotta, Pascal Schmidt, Frank Esslinger, Martin Ridler

Network Corporate Finance

Private Advisors.

Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	2002
Anzahl Partner/Teamgröße:	4/20
Niederlassungen:	Düsseldorf / Berlin

Unternehmensprofil:
Network Corporate Finance ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf Mergers & Acquisitions sowie Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen. Kernkompetenzen liegen in der Strukturierung und Durchführung komplexer Finanzierungstransaktionen (national und international) wie Unternehmensverkäufen an Finanz- und strategische Investoren oder Börsengängen.

Kunden sind sowohl private und börsennotierte Unternehmen aus dem deutschsprachigen Mittelstand als auch Konzerntöchter. Von der Analyse der spezifischen Ausgangslage über die Identifikation strategischer Handlungsoptionen bis hin zur Verhandlungsführung für den Kunden berät Network Corporate Finance alle Phasen des Transaktionsprozesses. Seit Gründung im Jahr 2002 wurden über 70 Mandate – überwiegend mit internationalen Verkäufen innerhalb Europas, nach Asien und in die USA – zum Abschluss gebracht.

Referenztransaktionen 2011/2012:

u.a.

- Weng Fine Art AG (Kapitalerhöhung),
- AC Serendip Gruppe (Verkauf),
- eKomi Ltd. (Finanzierung),
- CMP Capital Management Partners GmbH (Kauf),
- TimberTower GmbH (Verkauf),
- Reuther GmbH (MBO),
- KOKI TECHNIK Seating Systems GmbH (Verkauf),
- Derby Cycle AG (Verkauf / Fairness Opinion),
- Balzac Coffee GmbH & Co. KG (Verkauf),
- INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG (Fairness Opinion),
- Native Instruments GmbH (Finanzierung),
- Joyou AG (Fairness Opinion),
- Jyothy Laboratories Ltd. (Kauf),
- Derby Cycle AG (IPO)

Network Corporate Finance GmbH & Co. KG
Goethestraße 83, 40237 Düsseldorf, Tel : +49 211 239417-0, Fax: +49 211 239417-99
Meierottostraße 1, 10719 Berlin, Tel : +49 30 88 72 08 84-0, Fax: +49 30 88 72 08 84-4
Internet: http://www.ncf.de, E-Mail: info@ncf.de

Management/Partner:
Joachim Dübner, Christian Niederle, Frank Schönert, Dietmar Thiele

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner/Teamgröße:	8
Niederlassungen:	Hannover

Unternehmensprofil:

NORD/LB M&A bietet umfassende Unterstützung in allen Phasen einer Transaktion und koordiniert neben den M&A-Kernaufgaben die Finanzierung und deren Strukturierung. Mithilfe unserer langjährigen guten Kontakte und durch die Integration in ein umfassendes Netzwerk finden wir Finanzierer, Kaufinteressenten oder Beteiligungsgesellschaften, die zu Ihnen passen. Nutzen Sie unsere Erfahrung als spezialisierter Berater für Unternehmenstransaktionen im Mittelstand.

Wir sind der richtige Ansprechpartner, wenn Sie Ihre Marktposition durch einen Unternehmenskauf oder durch die Aufnahme eines strategischen Partners ausbauen möchten, eine Veräußerung von Unternehmensteilen planen, oder wenn Sie Ihre Nachfolge regeln möchten.

Ihre individuellen Ziele und Wünsche sind Grundlage für eine maßgeschneiderte strategische Neuausrichtung.

Referenztransaktionen:

- meravis: Transaktionsberatung bei Übernahme der DAWAG
- Brandt Zwieback & Schokoladen: Beratung bei Fusion der Tochtergesellschaft Pauly mit Spreeback
- Mainova EnergieDienste: M&A-Beratung bei Übernahme der Hotmobil Deutschland
- DIRKS Group: Beratung bei diversen Zukäufen (ThyssenKrupp Fahrzeugtechnik, SIT Steuerungstechnik, MWB Fahrzeugtechnik)
- Hindusthan National Glass & Industries/Agenda Glas AG: Beratung des Insolvenzverwalters bei Verkauf Agenda Glas
- NE Sander Eisenbau: Beratung des Gesellschafters bei Veräußerung an Ed. Züblin AG
- ComLine Multimedia Distribution: Beratung bei Management Buyout.

Weitere Informationen finden Sie unter:
http://www.nordlb.de/unternehmenskunden/firmenkunden/referenzen/mergers-acquisitions/

NORD/LB M&A
Friedrichswall 10, 30159 Hannover
Telefon +49-511-361-4813 Telefax +49-511-361-984813
Internet: www.nordlb.de

Kontakt: Peter Haß · peter.hass@nordlb.de

OLIVER WYMAN

Branche:	Managementberatung
Gründungsjahr:	1984
Anzahl Partner/Teamgröße:	3.000 Mitarbeiter in weltweit mehr als 50 Büros
Niederlassungen:	Im deutschsprachigen Raum: München, Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg, Berlin und Zürich

Unternehmensprofil:
Oliver Wyman ist eine international führende Managementberatung mit weltweit 3.000 Mitarbeitern in mehr als 50 Büros. Das Unternehmen verbindet ausgeprägte Branchenspezialisierung mit hoher Methodenkompetenz. Gemeinsam mit seinen Kunden entwirft und realisiert Oliver Wyman nachhaltige Wachstumsstrategien. Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre Geschäftsmodelle, Prozesse, IT, Risikostrukturen und Organisationen zu verbessern, ihre Abläufe zu beschleunigen und ihre Marktchancen optimal zu nutzen. Oliver Wyman ist Teil der Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC). Zu unseren Kunden zählen die führenden Unternehmen aus den Branchen Automobil, Einzelhandel, Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen, Luft- und Raumfahrt, Maschinen- und Anlagenbau, Medien, Telekommunikation und Transport. Oliver Wyman verfügt über ein weltweites Expertennetz, um für jede Aufgabe das beste Team stellen zu können.

Die Schwerpunkte unserer Beratungsleistung für Finanzinvestoren sind:

- **M&A-Strategie**: Portfolioanalyse, Umsetzung von grenzüberschreitenden Wachstums- und Diversifikationsstrategien oder wertsteigernden "Buy and Build"-Ansätzen
- **Divestments und Exit-Vorbereitung**: Vorbereitung von Börsengängen und parallel geführten Verkaufsprozessen, Erzielung von Wertsteigerungen bei Verkäufen von Konzernteilen oder Randaktivitäten mit einem innovativen High-Value-Divestment-Ansatz, Erstellung durchgängiger Businesspläne, Unternehmensbewertungen und Verkaufsdokumentationen
- **Integriertes M&A-Management im Mid-Market-Bereich**: Nahtlose Prozessführung von der Identifikation von Akquisitionszielen über Due Diligence und Transaktionsabwicklung bis hin zur anschließenden Hebung von Synergien bei der Integration
- **Unterstützung erfolgskritischer Bestandteile des Transaktionsprozesses**: Erstellung unabhängiger Due-Diligence-Berichte zu kommerziellen, strategischen und operativen Fragestellungen, Quantifizierung von Werthebeln im Rahmen einer „Value Due Diligence“
- **Wertsteigerung von Portfoliounternehmen**: Erstellung und Begleitung von 100-Tage-Plänen, Konzeption und Durchführung von operativen Verbesserungsmaßnahmen und Wertsteigerungsprogrammen
- **Sicherstellung des Werterhalts in Restrukturierungssituationen**: Beurteilung von Geschäftsplänen und Workout-Strategien (IDW S6), Erstellung von Restrukturierungskonzepten, Durchführung von Restrukturierungsprogrammen, Finanzrestrukturierung von Unternehmen sowie die Entwicklung von Desinvestitionsstrategien

Oliver Wyman
Marstallstraße 11, 80539 München
Tel.: +49 89 939 49 0, Fax: +49 89 939 49 511, www.oliverwyman.com/de

Management/Partner:
Geschäftsführer: Dr. August Joas, Wolfgang Weidner
Ansprechpartner Finanzinvestoren/Private Equity: Dr. Tobias Eichner, CFA

partners for private capital & companies

paprico

Branche:	Private Equity, Corporate Finance, M&A
Gründungsjahr:	2012
Anzahl Partner:	2
Standort:	Zürich/Zug

Unternehmensprofil:

paprico ag – partners for private capital & companies
paprico ag ist ein etablierter Investment Manager und Consultant für Private Equity Direktbeteiligungen und Unternehmensentwicklung. Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten liegt in der Schweiz und dem deutschsprachigen Raum. Wir begleiten Unternehmer und Unternehmen bei der strategischen Ausrichtung auf langfristiges Wachstum, der Suche nach PE-Kapital und der Umsetzung von Nachfolgeregelungen. Investoren unterstützen wir bei der Suche nach geeigneten Unternehmen, in der wertoptimierten Entwicklung von Beteiligungsunternehmen sowie der Vorbereitung und Umsetzung von Exits. paprico ag verfolgt einen breiten Industrieansatz und hat insbesondere einen fundierten Erfolgsausweis in den Sektoren Cleantech und Gesundheit.

Unsere Kompetenzen:

- Aufbau, Management und Administration von Beteiligungsportfolios und Private Equity Fonds
- Plattform mit Zugang zu attraktiven Investmentopportunitäten
- Selektion, Analyse und Bewertung von Unternehmen und PE-Portfolios
- Gestaltung und Umsetzung von Finanzierungslösungen in dynamischen Phasen (Wachstum, Eigentümerwechsel, Restrukturierung)
- Unterstützung in der Ausrichtung und Führung der Unternehmen, aktive Verwaltungsratsmandate
- Nachhaltige Wertsteigerung der Unternehmen durch aktives Coaching
- Planung und Umsetzung von Exit-Strategien
- Impact Investing / Nachhaltigkeit: Unterstützung bei der Schaffung von ökonomischen, sozialen und ökologischen Mehrwerten in den Unternehmensbeteiligungen

paprico ag - partners for private capital & companies
Zugerstrasse 8a, CH-6340 Baar/Zug, Schweiz
Tel: +41 43 344 38 00, Fax: +41 43 344 38 01
Internet: http://www.paprico.ch

Kontakt: Peter Letter, peter.letter@paprico.ch

Management / Partner:
Peter Letter, Marco Fantelli

plumbohm & co.
Corporate Finance Consulting

Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	4/15
Niederlassungen:	München • Shanghai

Unternehmensprofil:
Plumbohm & Co. ist ein eigentümergeführtes, etabliertes Corporate-Finance-Beratungsunternehmen mit Standorten in München und Shanghai und spezialisiert auf den Bereich Mergers & Acquisitions im gehobenen Mittelstand. Mit unserem Standort in Shanghai sind wir der Pionier unter den mittelständischen deutschen Corporate Finance Beratungshäusern in China und einer der etabliertesten und erfahrensten Player im Markt.

Plumbohm & Co. berät Unternehmen und deren Eigentümer bei der Veränderung der Gesellschafterstruktur bzw. einer gewünschten oder erforderlichen Neuordnung der Eigenkapitalverhältnisse. Mit über 100 abgeschlossenen Unternehmenstransaktionen gehört der geschäftsführende Gesellschafter Ulrich Plumbohm zu den erfahrenen M&A-Beratern in Deutschland. Wir verstehen uns als unternehmerisch denkender Partner unserer Mandanten. Langjährige Erfahrung in nationalen und internationalen M&A-Prozessen, Verhandlungsstärke, hohe soziale Kompetenz und großes persönliches Engagement sind unsere Erfolgsfaktoren.

Unser Standort München ist spezialisiert auf M&A-Transaktionen innerhalb Deutschlands sowie Cross-Border-Transaktionen zwischen Deutschland, Europa und den USA. Darüber hinaus bieten wir umfangreiche Erfahrung mit Kapitalmarkttransaktionen, angefangen bei Börsengängen bis zu Kapitalerhöhungen. Unser Team in Shanghai berät insbesondere europäische Unternehmen bei M&A-Transaktionen in China sowie bei Cross-Border-Transaktionen zwischen Asien und Europa.

Beratungsfokus:
- Beratung von Familienunternehmen bei Veräußerung von Gesellschaftsanteilen
- Beratung europäischer Konzerne bei Kauf/Verkauf von Tochtergesellschaften und Joint Venture Beteiligungen, insbesondere auch in China
- Beratung von Beteiligungsgesellschaften bei Kauf/Verkauf von Beteiligungen, insbesondere auch in China
- Beratung von Führungskräften bei MBO und MBI
- Unabhängige Kapitalmarktberatung

Referenztransaktionen:
- auf Anfrage

Plumbohm & Co. Corporate Finance Consulting GmbH
Wagmüllerstraße 16, D - 80538 München
Tel: +49 (0)89-2111350, Fax: +49 (0)89-21113510
Internet: http://www.plumbohm.de, E-Mail: info@plumbohm.de

Plumbohm Corporate Finance Consulting (Shanghai) Co., Ltd.
20/F, Suite 2009-10, Central Plaza, 227 Huangpi Bei Lu, Shanghai 200003, PR China
Tel: +86 (0)21-51089297, Fax: +86 (0)21-63758797
Internet: http://www.plumbohm.cn, E-Mail: info@plumbohm.cn

Managing Partner: Ulrich Plumbohm, Carsten Klante, Yimin Foo, Björn Lehmann
Partner: Robert Perchtold

Branche:	Corporate Finance / M&A Advisory / Strategie
Gründungsjahr:	1975
Teamgrösse:	120 Mitarbeiter
Niederlassungen:	15 Büros weltweit u.a. in Frankfurt, London, Madrid, New York Shanghai, Hong-Kong, Mumbai

Unternehmensprofil:

Pramex International ist ein Tochterunternehmen der zweitgrössten französischen Bankengruppe Groupe BPCE mit weltweit 15 Niederlassungen und 120 Mitarbeitern.

Das Leistungsspektrum umfasst neben der Steuerung und Koordination von grenzüberschreitenden Unter-nehmenstransaktionen, auch die Beantwortung und Durchführung von marktgerechten Fragestellungen, d.h. von Wachstums- und Markteintrittsstrategien, der Überprüfung der Unternehmensstrategie und des Geschäftsmodells.

Die Zugehörigkeit zur französischen Bankengruppe Groupe BPCE mit einem weltweiten Netzwerk und ein Fokus auf mittelständische Unternehmungen verleihen Pramex International ein unverwechselbares Profil.

Beratungsfokus:

- M&A: Unternehmenskäufe & -verkäufe, Nachfolgeregelungen, Joint Ventures, Carve Outs
- Finanzierung (Eigen- & Fremdkapitallösungen)
- Unternehmensbewertung
- Strategie

Pramex International GmbH
Im Trutz Frankfurt 55, D – 60322 Frankfurt
Tel: +49 (0) 69 92 00 7250, Fax: +49 (0) 69 92 00 7260
Internet: http://www.pramex.com
E-Mail: info@pramex-deutschland.de

ProventisPartners.
Judgement Engagement Results

Branche:	Corporate Finance | M&A
Background:	2001 – Gründung von Proventis GmbH 2011 – Strategische Allianz Proventis Partners aus dem Zusammenschluss von 3 Beratungsgesellschaften in München, Zürich und Hamburg
Team:	20 Professionals, davon 6 Managing Partners
Standorte:	München, Zürich und Hamburg

Unternehmensprofil:
Als inhabergeführte und bankenunabhängige Beratung im Bereich Unternehmensfinanzierung und M&A ist Proventis Partners spezialisiert auf Transaktionen von 5 bis 100 Mio. EUR in Deutschland, Schweiz und Österreich. Mit profundem Verständnis für den Mittelstand, internationaler Transaktionserfahrung sowie komplementärer Branchenerfahrung der Professionals hat Proventis Partners mehr als 150 Transaktionen mit einem kumulierten Transaktionsvolumen von über 3 Mrd. EUR erfolgreich begleitet und abgeschlossen.
Zu den Besonderheiten von Proventis Partners zählt die Kombination aus Industrie-, Beratungs- und Private Equity-Erfahrung, die maßgeschneiderte nachhaltige Lösungen mit „Augenmaß“ ermöglicht. Außerdem deckt Proventis Partners ein breites Branchenspektrum ab, das sich in einem erfolgreichen Track Record widerspiegelt: dazu zählen insbesondere die Segmente Medien, Telekommunikation, IT und Entertainment, Gesundheit, Pharma und Medizintechnik, Retail, Distribution und Logistik sowie Maschinenbau, erneuerbare Energie und Chemie.

Mission Statement/Philosophie
Judgement, Engagement und Results – diese Maxime prägt Proventis Partners seit der Gründung in 2001.
Judgement – Nur ein realistisches Judgement über Erfolgsaussicht und eine ehrliche Meinung gebildet durch langjährige Erfahrung aus zahlreichen Transaktionen können Ihr Unternehmen ins Zentrum des Interesses rücken und neue Horizonte eröffnen.
Engagement – Individuelle Lösungen und Hands-on Projektmanagement mit kontinuierlicher Senior-Attention in sämtlichen Projektphasen setzt die konsequente Umsetzung des Dienstleistungsgedankens voraus, die zum Selbstverständnis von Proventis Partners zählt.
Results – Proventis Partners schafft nachhaltige Erfolge mit einem maßgeschneiderten Beratungsansatz.

Referenzen
Wetter.com AG (Finanzierung und Verkauf) | ddp Nachrichtenagentur (Verkauf) | H2Omedia AG (Verkauf) | WIENERS+WIENERS (Nachfolge/Verkauf) | GolfHouse (Zukauf) | IndustrieHansa GmbH (MBO) | Netdoktor GmbH (Zukauf) | EUROCAT GmbH (Verkauf) | OSKA GmbH (MBO) | ERS Elektronik GmbH (MBO) | Sonnenklar.tv Euvia Media GmbH (Kauf und Post Merger Integration) | FTI GmbH (Unternehmensanleihe) | BodyTel Europe GmbH (Finanzierung) | Dätwyler (Zukauf) | Kess Tech GmbH (Verkauf) | SportFive (MBO) | ADDCON (Owner-Buyout)

Büros:

München:
Proventis Partners GmbH
Prinz-Ludwig-Str. 7
D-80333 München
Tel.: +49 (0)89 388 881-0
www.proventis.com

Zürich:
Proventis Partners AG
Florastrasse 11
CH-8008 Zürich
Tel.: +41 (0)44 536 3630

Hamburg:
Hartmann Zillmer Corporate Finance GmbH
Bei den Mühren 91
D-20457 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 360 9759-0

Managing Partners:
Jan Pörschmann, Rainer Wieser, Teun de Ven, Dr. Christoph Studinka, Peter Trinkl, Jost Hartmann

Rödl & Partner

Branche: Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Unternehmensberater
Gründungsjahr: 1977
Niederlassungen: 87 Standorte in 39 Ländern weltweit

Unternehmensprofil:
Rödl & Partner berät mittelständische Unternehmen (Umsatz zw. EUR 5 Mio. bis EUR 500 Mio.) bei der Strukturierung und Beschaffung der gesamten Unternehmensfinanzierung, bei Unternehmenstransaktionen sowie in den Bereichen Strategie, Restrukturierung und Sanierung. Rödl & Partner steht weltweit mit über 3.000 Mitarbeitern für eine hoch qualifitzierte Beratung von mittelständischen Unternehmen, insbesondere von deutschen Familienunternehmen. Das Geschäftsfeld Corporate Finance berät bei M&A-Transaktionen sowie bei der Unternehmensfinanzierung.

Zum Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) gehören Unternehmenstransaktionen, d.h. wir bieten Beratungsleistungen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen an, beispielsweise im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Unter M&A fallen auch Unternehmenskooperationen, Joint Venture und Unternehmensfusionen. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist die M&A-Beratung in Sondersituationen (Distressed M&A), z.B. im Rahmen einer Insolvenz.

Unsere Beratungsleistung im Bereich der Unternehmensfinanzierung umfassen neben der klassischen Fremdfinanzierung über Bankkredite auch die Zurverfügungstellung von Eigenkapital und Mezzanine-Finanzierungen (z.B. stille Beteiligung und Genussscheine) sowie alternative Finanzierungsformen, wie beispielsweise Mittelstandsanleihen, Factoring oder Leasing. Die Finanzierungsanlässe reichen dabei von einer Projektfinanzierung bis hin zur kompletten Neugestaltung einer zukunftsfähigen Unternehmensfinanzierung.

Im Bereich des Initial Public Offering (IPO) sind wir für unsere Mandanten bei der Beschaffung von Eigenkapital über die Börse tätig. Dies kann auf dem Wege der erstmaligen Platzierung von Aktien eines Unternehmens an der Börse erfolgen oder bei der Beratung und Begleitung von Kapitalerhöhungen bei bereits börsennotierten Unternehmen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter http.//www.roedl.com

Rödl Consulting AG
Denninger Straße 84, 81925 München, Tel: +49 (89) 92 87 80 525, Fax: +49 (89) 82 87 80 555
Hauptstr. 89, 65760 Eschborn/Frankfurt am Main, +49 (6196) 76114 721, +49 (6196) 76114 704
Internet: http://www.roedl.com

Management:
Björn Stübiger, Vorstand, Leiter Corporate Finance
Michael Singer, Associate Partner, Leiter M&A

SCHNEIDER ANSON GRANT ™

Branche:	Investment Banking, Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2008
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 Partner, insgesamt 6 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main und New York, USA

Unternehmensprofil:
Schneider Anson Grant ist ein global tätiges Beratungshaus zu den klassischen Themen des Corporate Finance. Ein Schwerpunkt ist die Beratung zu Merger & Acquisitions von der Pre-Deal-Preparation bis hin zur PMI. Drittes Segment des Portfolios ist die Institutionelle Betreuung von der klassischen Strategieberatung über die Markanalyse bis hin zur Umsetzung und Integration von Strategien und Lösungen. Eine besondere Kompetenz hat Schneider Anson Grant innerhalb der Industrien und der Informationstechnologien und der damit verbundenen Expertise zur Feasibility von Transaktionen.

Unser Leistungsspektrum

- Erstellung eines Strategiepapiers zur Transaktion
- Strategische Beratung in allen Phasen einer Transaktion
- Durchführung der Due Diligence
- Beratung bei der Verhandlung des Unternehmenskaufvertrages
- Beratung bei der Post Merger Integration
- Ausarbeitung maßgeschneiderter Finanzierungslösungen zur Unternehmens- und Transaktionsfinanzierung
- Beratung zu und Umsetzung von Wachstumsstrategien im Rahmen von Marktanalysen innerhalb institutioneller Betreuung
- Card Banking; Debit-Kartenlösungen für Unternehmen

Anzahl der Transaktionen pro Jahr:	3-5
Branchenschwerpunkte:	Informationstechnologie, Automotive, Industries, Finance
Mandanten:	Führende international tätige Unternehmen der Informationstechnologie, der klassischen Industrien einschließlich Automotive, Mobility und des Engineering.

Schneider Anson Grant P.C.
Bockenheimer Landstr. 2-4, D 60306 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0) 69 667 748 445, Fax: +49 (0) 69 667 748 450
Internet: http://www.schneider-anson-grant.com, E-Mail: info@schneider-anson-grant.com

Management/Partner:
Nora Schieren, Mirco Schieren

seneca
Corporate Finance

Branche:	M&A und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1990
Anzahl Partner/Teamgröße:	3 Partner, insgesamt 8 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Nürnberg

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

Mit einem weiten internationalen Netzwerk und Partnern ist seneca für die globalisierte Wirtschaftswelt bestens gerüstet. Mit über 20 Jahren Erfahrung und mehr als 200 erfolgreich abgewickelten Transaktionen gehört seneca zu den führenden M&A-Häusern für den Mittelstand in Deutschland.

Tätigkeitsfelder:

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

Je strukturierter ein Transaktionsprozess ist, desto erfolgreicher kann er abgeschlossen werden. Dies zieht sich von der Vorbereitungsphase bis zum Verhandlungsabschluss durch. Nur so kann gewährleistet werden, dass das wirtschaftlich bestmögliche Ergebnis erzielt, Haftungsrisiken minimiert und der richtige Transaktionspartner gefunden werden. seneca bietet ihren Mandanten ein straffes Prozessmanagement auf höchstem professionellen Niveau.

Weitere Informationen unter http://www.seneca-cf.de

Referenz-Transaktionen/ -Projekte:

- FAI rent-a-jet AG / Marfin Investment Holdings Group S.A.
- Christian Strobel Lebensmittel Großhandel GmbH / EDEKA Großhandel GmbH
- Xylem International Sarl (Unternehmensbewertung)
- Dietze + Schell Maschinenfabrik GmbH & Co. KG / Argos Invest
- Netvico / Privatinvestor
- Design Offices / Privatinvestor
- Ortho-Reha Neuhof / MBO

seneca Corporate Finance GmbH
Theodorstr. 9, 90489 Nürnberg, Tel: +49/911/810041-0, Fax: +49/911/810041-99
Internet: http://www.seneca-cf.de, E-Mail: info@seneca-cf.de

Management/Partner:
Matthias Tröger, Kerstin Ott, Christian Weibrecht

SIMON • KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1985
Anzahl Partner/Teamgröße:	>50 / >620
Niederlassungen:	Amsterdam, Bonn, Boston, Brüssel, Dubai, Frankfurt, Istanbul, Köln, Kopenhagen, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Miami, München, New York, Paris, Peking, San Francisco, Singapur, Sydney, Tokio, Warschau, Wien, Zürich

Unternehmensprofil:
Simon - Kucher & Partners ist eine international tätige Unternehmensberatung mit mehr als 620 Mitarbeitern und 25 Büros in 19 Ländern. Als Experte für die Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmung konzentrieren wir uns auf die Bereiche Strategie, Marketing und Vertrieb. Das „manager magazin“ bewertet Simon - Kucher & Partners als besten Berater für Marketing und Vertrieb. Eine besondere Kernkompetenz besitzt Simon - Kucher & Partners im Bereich Ertragssteigerung und profitables Wachstum. „BusinessWeek“ und „The Economist“ bezeichnen Simon - Kucher & Partners als führenden Pricing-Experten weltweit. Das Private Equity Team von Simon - Kucher & Partners nutzt die klare Positionierung an der Schnittstelle Markt/Unternehmung für Kunden aus dem Private-Equity- und Corporate-Finance-Umfeld.
Der Beratungsansatz konzentriert sich auf die Themen Market/Commercial/Vendor Due Diligence sowie insbesondere **Programme zur unmittelbaren und nachhaltigen Wertsteigerung** von Unternehmen im Beteiligungsportfolio.

Ziel der **Commercial Due Diligence** ist eine umfassende Analyse des Akquisitionstargets, um die entscheidenden Fragen für einen Investor zu beantworten, z.B.: Wie ist das Target marktseitig auf den Dimensionen Wettbewerbsfähigkeit und Marktrobustheit positioniert? Existieren substantielle Risiken, z.B. auf den Dimensionen Markt, Kunden, Wettbewerb oder Technologie? Sind die Umsatzplanung sowie die zugrundeliegenden Prämissen realistisch?
Neben der Beantwortung dieser Fragen integrieren wir bereits eine Plausibilisierung weiterer bestehender Potentiale auf der Markt-, Vertriebs- und Preisseite. So kann der PE-Investor bereits zu diesem frühen Zeitpunkt mögliche marktseitige Upsides erkennen, um diese schon im weiteren Kaufverhandlungsprozess, vor allem aber in der Phase nach dem Deal, zu berücksichtigen.

Nach erfolgreicher Transaktion bietet Simon - Kucher & Partners speziell auf die Bedürfnisse von Investoren zugeschnittene **Programme zur unmittelbaren und nachhaltigen Wertsteigerung** der Portfoliounternehmen. Es handelt sind hierbei um vier Programme, die auf **Umsatz- und Gewinnsteigerung** abzielen:

1. **Low-end Growth Programm**: Erschließen neuer Kundensegmente (insb. in Emerging Markets)
2. **Sales Excellence Programm**: Optimieren Sie Ihren Vertrieb und holen Sie mehr aus dem Markt
3. **Power Pricing Programm**: Identifikation von ungenutzte Ertragshebel zur nachhaltigen Renditesteigerung und bietet Ihnen effektive Hilfsmittel diese Profitpotentiale zu heben
4. **Market Entry Strategy Programm**: Expansion in neue Märkte oder die strukturierte Erschließung neuer Zielgruppen

SIMON - KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing Consultants
Willy-Brandt-Allee 13, 53113 Bonn, Tel: +49/228/98 43-212, Fax: +49/228/98 43-220
Internet: http://www.simon-kucher.com, E-Mail: stefan.herr@simon-kucher.com

Management/Partner:
Stefan Herr, Partner (Leiter Private Equity Aktivitäten)

Branche:	Mergers & Acquisitions-Beratung; Fund Placement; Restrukturierung; Interimmanagement
Gründungsjahr:	2002
Anzahl Partner/Teamgröße:	6 Partner, insgesamt 13 Mitarbeiter
Niederlassung:	Frankfurt

Unternehmensprofil:

SMB Consultants ist ein unabhängiges, eigentümergeführtes Beratungsunternehmen für Mergers & Acquisitions incl. PE-Funds-Placement und Restrukturierung/Interimmanagement. SMB Consultants fokussiert sich auf die Beratung von mittelständischen Kunden, Konzernen, Finanzinvestoren und Insolvenzverwalter bei Transaktionen in der Größenordnung von EUR 2 Mio. bis EUR 50 mio. in den Themenfeldern:

- M&A: Unternehmens-/Anteilsverkäufe, Nachfolgeregelungen, Joint Ventures, Carve Outs, Private Equity- und Real Estate-Fondsverkäufe
- Finanzierung (Eigen- & Fremdkapitallösungen); Fund Placement
- Aufbau Steuerungsinstrumente, Business Plan-Erarbeitung, Interimmanagement in Organfunktionen und Neubesetzung, Restrukturierung, Insolvenzplan-Szenarien (pre-packaged Plan, aussergerichtl. Vergleich) nach ESUG

Die Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen, wie Automobilzulieferer, Banken, Chemie, Dienstleistung, Family Office/Vermögensverwaltung, Handel, High Tech, Logistik, Maschinenbau, Textil, Versicherungen, Versorgungswerke.

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

Referenz-Transaktionen:

Restrukturierung und Verkauf Automobilzulieferer; Verkauf Fahrzeughandelsgruppe; Restrukturierung und Verkaufsvorbereitung Immobilienservice-Holding; Verkauf Telecom-Provider Luxembourg; Verkaufsvorbereitung Textilhersteller D/China; Verkauf Metallverarbeiter; Strategieentwicklung und Verkaufsvorbereitung Medizintechnik-Zulieferer; Verkauf Fondsbeteiligungen; Kapitalbeschaffung für Private Equity-Fonds; Vorbereitung Insolvenzpläne; siehe auch aktuelle Übersicht auf der Homepage www.smbconsultants.de.

SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH
Neuer Zollhof 3, D-40221 Duesseldorf (MedienHafen)
Tel. +49 211 22059-480, E-Mail: Stolpmann@smbconsultants.de

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

Branche:	Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 / 5
Niederlassungen:	Neumarkt

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

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

Durch die enge Verbindung zur Spitz Wirtschafts- und Steuerberatung, Neumarkt, und zu deren Kooperationspartner Thorwart Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer, Nürnberg, können die Mandanten auch auf ein breites Experten-Wissen in steuerlichen und rechtlichen Fragen zurückgreifen.
Die Dienstleistungen richten sich primär an kleine und mittelgroße Unternehmen (= KMU) sowohl aus der verarbeitenden Industrie als auch aus dem Handels- und Dienstleistungs-Sektor. Gesellschaftern und Geschäftsführern stehen verlässliche und kompetente Partner zur Verfügung, die sie während des gesamten Lebenszyklus des Unternehmens begleiten: von der Gründungs- über die Wachstums- und Reife- bis zur Übergabe-Phase.
Für ihre Mandanten überninmmt die Spitz Corporate Finance GmbH das Management von Projekten, die der Weiterentwicklung des Unternehmens dienen wie z.B. Kauf / Verkauf von Unternehmen(-steilen), Änderungen der Kapitalbasis oder Eigentümer- bzw. Generations-Wechsel. Auch in Krisen-Situationen, die wirksame Sanierungs- und Restrukturierungs-Maßnahmen zur Abwehr einer akuten Existenzbedrohung erfordern, leistet die Spitz Corporate Finance GmbH tatkräftige Unterstützung.
Gemeinsam mit ihren Mandanten werden die relevanten Erfolgsfaktoren identifiziert, strategische und operative Ziele definiert, die Maßnahmen zur Umsetzung erarbeitet, Stärken und Schwächen wie auch Chancen und Risiken aufgezeigt. Die Spitz Corporate Finance GmbH legt Wert auf eine transparente Datenbasis und auf nachvollziehbare betriebswirtschaftliche Entscheidungsgrundlagen – damit aus Zielen Erfolge werden.

Referenztransaktionen
In den vergangenen Jahren Unterstützung von

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

Spitz Corporate Finance GmbH
Dr. Wolfgang Niessen
Sachsenstraße 2, D - 92318 Neumarkt
Tel.: +49 (0)9181-2322350, Mobil +49 (0)179-9211977

Internet: http://www.spitz-cf.de, E-Mail niessen@spitz-cf.de

TRANSFORCE
MERGERS & ACQUISITIONS

Branche:	Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	6/13
Niederlassungen:	Düsseldorf mit Partnern in Dublin/London/Boston/Chicago

Unternehmensprofil:

Transforce GmbH, Düsseldorf, ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft, die Unternehmenstransaktionen im deutschen Mittelstand mit Schwerpunkt ICT „Information and communication technology" Umfeld begleitet. Als erfahrener Dienstleister sind wir für mittelständische Unternehmer und Unternehmen ein zuverlässiger und diskreter Partner, der Ihnen eine objektive und solide Beratung bei Nachfolgeregelungen, nationalen und internationalen M&A-Transaktionen sowie in allen Bereichen des Finanzierungsgeschäft bietet. Neben unserem erprobten Prozess-Know-how verfügen wir, basierend auf langjähriger Branchenerfahrung und Verantwortung in Managementfunktionen, über ein tiefgreifendes Verständnis von technologie- und serviceorientierten Geschäftsmodellen.

Die besonders im Mittelstand häufig auftretenden Fragen zur Nachfolgeregelung mit einhergehendem Konsolidierungsdruck erfordern eine genaue und zielgerichtete Analyse und langjährige Erfahrung. Unser Expertenwissen insbesondere im Bereich ICT befähigt uns, Business Opportunitäten und Geschäftsansätze frühzeitig zu erkennen, Synergiepotentiale zu identifizieren und inhaltlich gegenüber potentiellen Investoren oder Targets zu verargumentieren, um adäquate Transaktionsstrukturen zu entwickeln und angemessene Verkaufspreise zu erzielen.

Neben unserer weitreichenden Fach- und Prozesskompetenz und hohem Engagement ist die Einbindung von Transforce in ein internationales Netzwerk ein wichtiger Erfolgsfaktor, um auch bei grenzüberschreitenden Unternehmenstransaktionen ein kompetenter und umsetzungsstarker Ansprechpartner zu sein.

Die Partner der Transforce haben langjährige, erfolgreiche Geschäftsführungserfahrung, sowohl in der Industrie als auch in eigenen Beteiligungen sowie langjährige Finanzierungs- und Unternehmenstransaktionserfahrung im deutschen Mittelstand. Diese fundierten Kenntnisse in der Unternehmensführung und -transformation sowie die Erfahrung bei der Umsetzung vieler M&A-Transaktionen bilden die Basis für die erfolgreiche Umsetzung der Projekte unserer Mandanten. In der Vergangenheit haben unsere Partner zahlreiche Transaktionen u.a. in den Bereichen ICT, produzierender Mittelstand, Handel sowie im Immobilienumfeld begleitet.

Als Fondsmanager für die Columbus Investment AG prüft Transforce zudem Beteiligungsmöglichkeiten im deutschsprachigen Raum mit dem Fokus auf Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen.

Transforce Mergers & Acquisitions GmbH
Rathausufer 23, D - 40213 Düsseldorf
Tel: +49 (0)211-1597870, Fax: +49 (0)211-15978719
Internet: http://www.trans-force.de, E-Mail: info@trans-force.de

Partner:
Josef Rentmeister, Wolfgang Rentmeister, Michael Drettmann, Peter Röder, Dr. Markus A. Zoller, Markolf Heimann

VR Unternehmerberatung
Corporate Finance Advisors

Branche: M&A / Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr: 2004
Teamgröße: 25 Mitarbeiter
Niederlassungen: Düsseldorf • Frankfurt am Main • Hamburg

Unternehmensprofil
Die VR Unternehmerberatung ist das M&A und Corporate Finance Beratungshaus der marktführenden genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Die Herkunft der VR Unternehmerberatung ermöglicht ihren Kunden, vollumfänglich von den Vorzügen der genossenschaftlichen Strukturen zu profitieren, die derzeit mehr als 30 Millionen Menschen in Deutschland zu schätzen wissen.

Zu diesen Vorzügen zählt insbesondere die für Genossenschaftsbanken typische Kombination von tiefer regionaler Verwurzelung und einem erstklassigen und weit verzweigten Netzwerk: Als Gemeinschaftsunternehmen der DZ BANK und WGZ BANK verfügt die VR Unternehmerberatung über einen direkten Zugang zu deutschlandweit ca. 1.100 Volks- und Raiffeisenbanken sowie weltweit präsenten Verbund- und Kooperationspartnern.

Darüber hinaus trägt die wertorientierte Unternehmenskultur der VR Unternehmerberatung dazu bei, den Kunden eine ganzheitliche, fachgerechte und individuelle Beratung anzubieten. Hierbei gewährleistet sie Diskretion und Vertraulichkeit, professionelles Prozessmanagement, gezielte Investorenidentifikation, planmäßige Sorgfältigkeitsprüfung, Unterstützung bei den Kaufvertragsverhandlungen und die Umsetzung der individuellen Ziele ihrer Kunden. Die VR Unternehmerberatung bietet Unterstützung beim Verkauf und Kauf von Unternehmen, Spin-off und Carve-out von Konzernbereichen, MBO / MBI / OBO, Fusionen und Joint Ventures, Finanzierungen, Kapitalbeschaffung, Unternehmensbewertung, Fairness Opinions und allen weiteren eigenkapitalbezogenen Fragestellungen an.

Von den Standorten in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg aus berät die VR Unternehmerberatung nationale und internationale Kunden aus dem eigentümergeprägten Mittelstand, Genossenschaften und Private Equity Gesellschaften mit einem Transaktionsvolumen von € 10 Mio. bis € 200 Mio.

Referenz-Transaktionen:
Beratung der deconta Gruppe im Rahmen einer Nachfolgelösung beim Verkauf von Anteilen an PINOVA Capital, Beratung der Tesch Gruppe im Rahmen einer Nachfolgelösung beim Verkauf von 100% der Anteile an Avedon Capital Partners, Beratung der R+W Gruppe beim Verkauf von 100% der Anteile an die Poppe + Potthoff GmbH, Beratung der Schottel Beteiligungen GmbH beim Erwerb von 100% der Anteile an der Wolfgang Preinfalk Gruppe, Beratung der Constantia Packaging AG beim Verkauf der Tochtergesellschaft AVI GmbH Kunststoff Verpackungen, Beratung der Gesellschafter der Schleich GmbH beim Verkauf an Hg Capital

VR Unternehmerberatung GmbH | Corporate Finance Advisors
Platz der Republik 6 | 60325 Frankfurt am Main
T: +49 69 7447-92471 | F: +49 69 7447-9296 www.vr-ub.de | info@vr-ub.de

Geschäftsführer:
Markus Loy | Oliver Rogge

Branche:	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Corporate Finance
Gründungsjahr:	1958
Anzahl Partner/Teamgröße:	41 Senior Partner und Partner, insgesamt 839 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Aachen • Dresden • Düsseldorf • Frankfurt a.M. • Hamburg • Leipzig • München • Oldenburg • Stuttgart • Wiesbaden • Viersen

Unternehmensprofil:
Mit über 800 Mitarbeitern an elf Standorten ist Warth & Klein Grant Thornton eine der größten partnerschaftlich geführten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Deutschland. Unsere Services umfassen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Corporate Finance & Advisory Services sowie Private Finance.
Bei grenzüberschreitenden Aufgabenstellungen arbeiten wir seit mehr als zehn Jahren mit „Grant Thornton International“ zusammen. Seit dem 1. Juli 2011 sind wir exklusive Mitgliedsfirma von Grant Thornton in Deutschland.
Wir betreuen einen repräsentativen Querschnitt der Wirtschaft mit Unternehmen und Institutionen aus nahezu allen Branchen. Mit unserer Erfahrung aus über 50 Jahren helfen wir unseren Mandanten, Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.

In unserem Corporate Finance Bereich bieten wir unseren Mandanten folgende Services an:

- Mergers & Acquisitions
- Transaction Support
- Sanierung und Insolvenz
- Trustee & Competition Services
- Valuation
- Forensic & Investigation

Wir arbeiten hierbei regelmäßig in interdisziplinären Teams aus Corporate-Finance-Beratern, Wirtschaftsprüfern, Steuer- und Rechtsexperten zusammen und bieten unseren Mandanten dadurch eine ganzheitliche Betreuung der Projekte an. Durch diesen Ansatz ermöglichen wir den optimalen Einsatz unserer Stärken: Persönliche Betreuung, beste Beratung und hohe Professionalität.

Referenz-Transaktionen / Projekte (im laufenden Geschäftsjahr):

- Beratung der Gesellschafter als exklusiver M&A-Adviser beim Verkauf eines mittelständischen Produktionsunternehmens (Präzisionsdrehteile)
- Beratung der Gesellschafter als exklusiver M&A-Adviser beim Verkauf eines Unternehmens aus dem Bereich regenerative Energie (Holzpellets)
- Due Diligence Projekte u.a. in den Branchen IT, regenerative Energien, Produktion
- Erstellung einer integrierten Planungsrechnung und eines Reportingstools für einen mittelständischen Konzern (Baubranche)

Warth & Klein Grant Thornton AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Kleiner Burstah 12, D – 20457 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 4321862 0, Fax: +49 (0) 40 4321862 49
Internet: www.wkgt.com

Ansprechpartner Corporate Finance: WP/StB Dr. Kai Bartels

WESTFALENFINANZ
Mergers & Acquisitions

Branche:	Mergers & Acquisitions für den Mittelstand
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	3 Partner, insgesamt 6 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Dortmund

Unternehmensprofil:

Die WESTFALENFINANZ unterstützt internationale Konzerne, mittelständische Unternehmen und Einzelpersonen bei sämtlichen Fragestellungen eines M&A-Prozesses. Dabei umfasst das Beratungsspektrum sowohl strategische Akquisitionen und Desinvestitionen als auch Unternehmensnachfolgemandate in mittelständischer Umsatzkategorie von 5-100 Mio. €. Ein besonderer Fokus bei den M&A-Transaktionen liegt im internationalen und grenzüberschreitenden Bereich. Darüber hinaus ist die WESTFALENFINANZ auf die Beratung von Führungskräften bei der Realisierung der eigenen unternehmerischen Tätigkeit durch Akquisition spezialisiert (Management-Buy-In).

Das Team der WESTFALENFINANZ besteht aus international erfahrenen M&A-Beratern mit hoher Kompetenz bei strategischen und taktischen Aspekten in der Verhandlungsführung. Ergänzt wird das Kern-team durch Branchen- und Bewertungsspezialisten sowie Researcher und Projektassistenten.

Referenz-Transaktionen:
Nach Abschluß von Transaktionen wird über die Ergebnisse zuverlässig Stillschweigen gewahrt. Die WESTFALENFINANZ erteilt Informationen zu durchgeführten Transaktionen nur im Einzelfall und nach vorheriger Rücksprache und Abstimmung mit den betreuten Mandanten.

WESTFALENFINANZ GmbH
Wiskottstr. 8, D – 44141 Dortmund
Tel: +49 (0) 231 43877662, Fax: +49 (0) 231 43887065
Internet: http://www.westfalenfinanz.com, E-Mail: info@westfalenfinanz.com

Management/Partner:
Steffen Bolz, Jens Eilert, Peter Schulten

WP Board & Finance

Branche:	Personalberatung, insbesondere Vermittlung von Aufsichtsräten und Beiräten/ Industrieexperten/ MBI-Manager
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 / 4
Bürostandort:	Bad Homburg v.d. Höhe

Unternehmensprofil:
WP Board & Finance unterstützt Beteiligungsgesellschaften und Private Equity-Fonds insbesondere bei der Besetzung von Beiräten und Aufsichtsräten in Portfoliogesellschaften sowie bei der Suche nach hochrangigen Industrieexperten z. B. für eine Commercial Due Diligence. Darüber hinaus sind wir bei der Identifizierung von qualifizierten MBI-Managern aus dem umfangreichen Netzwerk unserer Gruppe behilflich. Unsere besondere Expertise auf diesem Gebiet leitet sich aus unserem proprietären Netzwerk und eigener langjähriger Tätigkeit in der Führung von Private Equity-Gesellschaften ab. Darüber hinaus helfen wir aber auch Aktiengesellschaften und Familienunternehmen bei der Zusammenstellung ihres Aufsichts- und Kontrollgremiums durch Kontaktvermittlung zu qualifizierten Persönlichkeiten aus unserem Netzwerk. Unser eigens entwickeltes Honorarmodell, das auf die besonderen Wünsche unserer Auftraggeber bei der Besetzung von Aufsichtsräten und Beiräten abgestimmt ist, erläutern wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

Kandidatennetzwerk:
WP Board & Finance ist eng mit der seit 1994 in der Personalberatung tätigen Dr. Günther Würtele & Partner verbunden. Hierdurch und durch die eigene langjährige Tätigkeit im Corporate Finance-, Kapitalmarkt- und Private Equity-Geschäft haben wir ein proprietäres Kandidatennetzwerk aufgebaut, dass sich über alle Branchen und Segmente sowie alle Funktionsbereiche in Unternehmen erstreckt. So können wir auch spezielle Anfragen zielgerichtet und schnell erfolgreich bearbeiten. Unsere Kandidaten verfügen über langjährige Führungserfahrung sowie in der Regel auch über Erfahrungen in der Arbeit in Aufsichts- und Kontrollgremien. Viele von ihnen haben auch schon mit Private Equity-Fonds und Beteiligungsgesellschaften zusammengearbeitet und kennen daher deren auf langfristige und nachhaltige Wertentwicklung ausgerichtetes Geschäftsmodell.

WP Board & Finance GmbH
Marienbader Platz 1; 61348 Bad Homburg v. d. Höhe
Telefon +49-6172-490338; Telefax +49-6172-490313
Internet: www.board-finance.de

Ansprechpartner:
Dr. Klaus Weigel; klaus.weigel@board-finance.de

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater: Short-Liste (alphabetische Sortierung)

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater

@VISORY partners GmbH
Frankfurter Straße 5, 65189 Wiesbaden, Deutschland
Internet: www.visory.de

4C Group AG
Elsenheimerstraße 55a, 80687 München, Deutschland
Internet: www.4cgroup.com

A.T. Kearney GmbH
Kaistraße 16A, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.atkearney.de

AAA-Corporate Finance Advisors AG
Industriestr. 54, 8152 Glattbrugg-Zürich, Schweiz
Internet: www.aaa-cfa.com

Abel & Cie Merchant Bank Services
Berrenrather Straße 482a, 50937 Köln, Deutschland
Internet: www.abel-merchant-banking.com

Accenture GmbH
Campus Kronberg 1, 61476 Kronberg im Taunus, Deutschland
Internet: www.accenture.com

ACCURACY DEUTSCHLAND
Taunustor 2, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.accuracy.eu

AcXit Capital Management GmbH
Siesmayer Straße 21, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.acxit.com

Ad_Diweto Ltd. Corporate Finance
Friedrichsdorfer Straße 13c, 61352 Bad Homburg v. d. H., Deutschland
Internet: www.addiweto.de

ADITUS AG
Am Schlossgarten 8, 56566 Neuwied, Deutschland
Internet: www.aditus-ag.com

ADVISOS Corporate Finance
Am Hang 41, 61440 Oberursel, Deutschland
Internet: www.advisos.eu

Albrecht Haas & Partner Unternehmensberatung
Freudenstätter Straße 13, 72336 Balingen, Deutschland
Internet: www.albrecht-haas.de

Alix Partners GmbH
Mauerkircherstr. 1a, 81679 München, Deutschland
Internet: www.alixpartners.de

Allert & Co. GmbH
Karl-Ludwig-Straße 29, 68165 Mannheim, Deutschland
Internet: www.allertco.com

Altium Capital
Possartstrasse 13, 81679 München, Deutschland
Internet: www.altiumcapital.com

Alvarez & Marsal Deutschland GmbH
Bürkleinstraße 10, 80538 München, Deutschland
Internet: www.alvarezandmarsaleurope.com

AMCG Unternehmensberatung GmbH
Landshuter Allee 49, 80637 München, Deutschland
Internet: www.amcg.de

AMR International
Mainzer Landstraße 51, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.amrinternational.com

Androschin & Partner management consulting gmbh
Kornhausstrasse 3, 9000 St. Gallen, Schweiz
Internet: www.androschin.com

Angermann M&A International GmbH
ABC-Straße 35, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.angermann.de

Aon Mergers & Acquisitions Group
Lyonerstraße 15, 60528 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.aon.com

Aquimer GmbH
Kreuzberger Ring 21, 65205 Wiesbaden, Deutschland
Internet: www.aquimer.de

Aquin & Cie AG
Schackstraße 1, 80539 München, Deutschland
Internet: www.aquin-cie.com

ARTHOS Corporate Finance GmbH & Co. KG
Pilotystraße 4, 80538 München, Deutschland
Internet: www.arthos.de

ARTEMIS Advisory Services GmbH
Seidlstr. 18, 80335 München, Deutschland
Internet: www.artemis-group.com

Arthur D. Little
Grafenberger Allee 293, 40237 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.adlittle.de

Aschenbach Corporate Finance GmbH
Maria-Theresia-Straße 13, 81675 München, Deutschland
Internet: www.aschenbach-partner.com

aspect corporate advisors gmbh
Wintermühlenhof 11, 53639 Königswinter, Deutschland
Internet: www.aspectadvisors.com

Augusta & Co
Opernplatz 6, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.augustaco.com

Auriga Corporate Finance GmbH
Nibelungenstraße 6 A, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.auriga-cf.de

axanta AG
Huntestraße 12, 26135 Oldenburg, Deutschland
Internet: www.axanta.com

Bain & Company Germany Inc.
Karlsplatz 1, 80335 München, Deutschland
Internet: www.bain.de

BASE CONSULT GmbH
Steinsdorfstraße 19, 80538 München, Deutschland
Internet: www.base-consult.com

Bauer & Partner Mergers & Acquisitions AG
In den Hahndornen 14, 67273 Bobenheim am Berg, Deutschland
Internet: www.bauer-ma.de

BCG Boston Consulting Group
An der Welle 3, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bcg.de

BCNP Consultants GmbH
Varrentrappstr. 40-42, 60486 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bcnp-consultants.com

Belcredi & Partner Corporate Finance Beratung GmbH
Lothringerstraße 16, 1030 Wien, Österreich
Internet: www.belcredi.at

BEMAG Beteiligungs-Management-Gesellschaft mbH
Burgfrauenstraße 117a, 13465 Berlin, Deutschland
Internet: www.bemag.de

Berger & Liechtenstein GmbH & Co. KG
Bockenheimer Landstrasse 20, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bl-kg.com

Bertsch & Associates GmbH
Schillerstr. 3, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bertsch-associates.de

BGP Bohnert Group of Partners
Kohlstraße 6, 40883 Ratingen, Deutschland
Internet: www.bgpartner.de

Blackwood Capital Group
Bockenheimer Landstrasse 51-53, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.blackwoodcapital.com

Blättchen & Partner AG
Paul-Heyse-Str. 28, 80336 München, Deutschland
Internet: www.blaettchen.de

Blue Corporate Finance AG
Theatinerstrasse 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.bluecf.com

Blue Ribbon Partners GmbH
Sendlinger Strasse 7, 80331 München, Deutschland
Internet: www.blueribbon.de

BMC & Partner
Am Gartenfeld 16, 82281 Aufkirchen, Deutschland
Internet: www.BMC-International.com

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Sollbrüggenstraße 52, 47800 Krefeld, Deutschland
Internet: www.bpg.de

Bridts Corporate Finance
Wesendonkstraße 26, 81925 München, Deutschland
Internet: www.bridtscf.de

Business Angel Venture GmbH
Konrad-Adenauer-Ufer 39, 50668 Köln, Deutschland
Internet: www.ba-venture.de

Business Enrichment
Konrad-Adenauer-Str. 17, 65510 Idstein, Deutschland
Internet: www.business-enrichment.de

Buy and Build Aktiengesellschaft
Gomaringer Strasse 1, 72810 Gomaringen, Deutschland
Internet: www.buyandbuild.de

C.W. Downer & Co.
Bockenheimer Landstraße 20, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.cwdowner.com

C4 CONSULTING
Königsallee 86, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.c4consulting.de

Calyx Capital GmbH & Co. KG
Opernplatz 2, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.calyx-capital.com

CAPEO Consulting AG
Promenadeplatz 13, 80333 München, Deutschland
Internet: www.capeo.de

Capgemini Deutschland GmbH
Neues Kranzler Eck - Kurfürstendamm 21, 10719 Berlin, Deutschland
Internet: www.de.capgemini.com

Cartagena Capital
Sendlinger Str. 7, 80331 München, Deutschland
Internet: www.cartagena-capital.com

CatCap GmbH
Valentinskamp 24, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.catcap.de

Celerant Consulting
Neuer Zollhof 2, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.celerantconsulting.com

Centum Capital GmbH
Palmaille 116, 22767 Hamburg, Deutschland
Internet: www.centumcapital.de

CEO advise GmbH
Zugspitzstr. 7, 85659 Forstern, Deutschland
Internet: www.CEOadvise.de

CFK Consult GmbH + Co. KG
Rottenbucherstrasse 56a, 82166 Gräfelfing, Deutschland
Internet: www.cfk-consult.de

CH Reynolds Corporate Finance AG
Bockenheimer Landstraße 97-99, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.chrcf.com

CMC Consulting AG
Gotzinger Str. 48, 81371 München, Deutschland
Internet: www.cmc-co.net

CNX Consulting Partners
Lenbachplatz 1, 80333 München, Deutschland
Internet: www.CNX-Consulting.de

COCH & Cie. Corporate Finance Beratung GmbH
Wielandstrasse 31, 60318 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.coch-cie.de

CODEX Partners GmbH & Co. KG
Leopoldstr. 9, 80802 München, Deutschland
Internet: www.codex-partners.com

Conalliance - Hober | Sachsenhauser & Cie.
Franz-Nißl-Strasse 12 Haus C, 80999 München, Deutschland
Internet: www.conalliance.com

Concentro Management AG
Elsenheimerstr. 57, 80687 München, Deutschland
Internet: www.concentro.de

CONDIS Unternehmensberatung GmbH
Residenzstraße 9, 80333 München, Deutschland
Internet: www.condis.de

ConPAIR AG
Rüttenscheider Straße 97-113, 45130 Essen, Deutschland
Internet: www.conpair.de

Consus Partner
Friedrichstraße 39 – 41, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.consuspartner.com

CORFINA AG
Börsenplatz 1, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.corfina.de

Corporate Consulting & Interim Management GmbH
Angerfeldstraße 8b, 82205 Gilching, Deutschland
Internet: www.ccim.de

Corporate Development International GmbH
Graf-Adolf-Platz 15, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.cdiglobal.com

Corporate Finance Partners CFP Beratungs-GmbH
Palais 22 / Kennedyallee 70a, 60596 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.cfpartners.com

Crisdama Capital
Schleusentwiete 5, 22399 Hamburg, Deutschland
Internet: www.crisdama.com

Cross-Border Transaction Management GmbH (CBTM)
Maximilianstr. 29/IV, 80539 München, Deutschland
Internet: www.c-btm.com

DB Mid Market M&A
Stephanstraße 15, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.dbconsult.db.com

DC Advisory Partners GmbH
Neue Mainzer Str. 1, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.dcadvisorypartners.com

Deibert & Partner
Donaustauferstraße 9, 80993 München, Deutschland
Internet: www.deibert.de

Deloitte & Touche Corporate Finance GmbH
Franklinstr. 50, 60486 Frankfurt, Deutschland
Internet: www.deloitte.com/de

Delphi Advisors LLC
Kaiserstraße 22, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.delphi-advisors.com

Delta Limes Equity Partners AG
Speicherstraße 49-51, 60327 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: http://www.delta-is.com

Deutsche Mittelstandsberatung DTMB GmbH
Martin-Luther-Platz 26, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.dt-mb.de

Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Eysseneckstr. 4, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.dmfin.com

Deutsche Unternehmensberatung AG
Erbprinzenstraße 31, 76133 Karlsruhe, Deutschland
Internet: www.dubag.de

Dipl.-Kfm. Wunderlich & Partner – Wirtschaftsberatung für den Mittelstand GmbH
Bräuhausstraße 4 b, 82152 Planegg, Deutschland
Internet: www.wunderlich-partner.de

Doertenbach & Co.
Taunusanlage 16, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.doertenbach.de

DoRex M+A Consultants GmbH
Balthasarstr. 66, 50670 Köln, Deutschland
Internet: www.dorex.de

Dr. Borsche GmbH
Ludwig-Thoma-Str. 7, 83700 Rottach-Egern, Deutschland
Internet: www.drborsche.de

Dr. Schwarz-Schilling & Partners
Marktstr. 17, 80802 München, Deutschland
Internet: www.schwarz-schilling.de

Dr. Urbanek Corporate Finance
Neuer Wall 13, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.urbanek.biz

Dr. Waubke GmbH
Stefan-George-Ring 29, 81929 München, Deutschland
Internet: www.dr-waubke.com

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Nymphenburger Str. 21, 80335 München, Deutschland
Internet: www.wieselhuber.de

Dr. Wolfgang Walter Unternehmensmakler GmbH
Bahnhofstr.18, 69469 Weinheim/Bergstraße, Deutschland
Internet: www.walter-unternehmensmakler.de

DRICON Managing Consultants AG
Voltastraße 81, Carat-Bürocenter, 60486 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.dricon-ag.de

Droege International Group AG/Droege & Comp. Financial Advisors GmbH
Poststraße 5–6, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.droege-group.com

Duff & Phelps LLP
Leopoldstrasse 8, 80802 München, Deutschland
Internet: www.duffandphelps.com

Ebner Stolz Mönning Bachem Unternehmensberatung GmbH
Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.ebnerstolz.de

EICON Beratung und Beteiligungen GmbH & Co. KG
Sendlinger Straße 20, 80331 München, Deutschland
Internet: www.eicon-bb.de

ELIAS Management AG
Türkenstraße 104, 80799 München, Deutschland
Internet: www.elias.at

Environ
Am Marktplatz 5, 65779 Kelkheim, Deutschland
Internet: www.environcorp.com

equinet AG/Corporate Finance
Gräfstraße 97, 60487 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.equinet-ag.de

EQUITY.CO.AT Management &Consulting GmbH
Lenbachstrasse 52, 12623 Berlin, Deutschland
Internet: www.equity.co.at

EquityGate Advisors GmbH
Mainzer Straße 19, 65185 Wiesbaden, Deutschland
Internet: www.equitygate.de

EQUITYplus GmbH
Baierbrunner Straße 25, 81379 München, Deutschland
Internet: www.equityplus.de

ERM Lahmeyer International GmbH
Siemensstrasse 9, 63263 Neu-Isenburg, Deutschland
Internet: www.erm.com

Ermgassen & Co.
Michelin House, 81 Fulham Road, London SW3 6RD, Großbritannien
Internet: www.ermgassen.com

eventurecat GmbH Corporate Finance Advisors
Pascalstr. 10, 10587 Berlin, Deutschland
Internet: www.eventurecat.com

Exxent Management Team AG
Stefan-George-Ring 2, 81929 München, Deutschland
Internet: www.emt.ag

FAS AG
Rotebühlplatz 23, 70178 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.fas-ag.de

FCF Fox Corporate Finance GmbH
Maximilianstraße 12-14, 80539 München, Deutschland
Internet: www.fcfcompany.com

FCI-Fischer Group International
Ellingerweg 98, 81673 München, Deutschland
Internet: www.fci-fischer.de

FEP Financial-Engineering-Partners GmbH
Gartenstraße 13, 65606 Villmar, Deutschland
Internet: www.fe-partners.com

FERBER & CO. GmbH
Prinzregentenplatz 17, 81675 München, Deutschland
Internet: www.ferberco.com

FESTEL CAPITAL
Mettlenstrasse 14, 6363 Fuerigen, Schweiz
Internet: www.festel-capital.com

FION GmbH
Möhringer Landstraße 5, 70563 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.fion-gmbh.de

First Capital Partners
Taunustor 2 (Japan Center), 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.first-capital-partners.com

FIRST Corporate Finance GmbH & Co. KG
Westhafen Tower, Westhafenplatz 1, 60327 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.first-corporate-finance.com

Flensborg International GmbH
Eisenbahnstraße 34, 82110 Germering/München, Deutschland
Internet: www.flensborg-international.com

FMS Aktiengesellschaft
Ohmstraße 22, 80802 München, Deutschland
Internet: www.fms-ag.de

FORENSIKA VALUE Corporate Finance GmbH
Budapester Str. 31, 10787 Berlin, Deutschland
Internet: www.forensika.de

Frankfurt Partners
Bockenheimer Landstrasse 17, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.frankfurtpartners.com

fundamenta LIFE SCIENCE GmbH
Max-Planck-Str. 15a, 40699 Erkrath, Deutschland
Internet: www.fundamenta.de

Global Value Management GmbH
Elsterstr. 11, 82223 Eichenau, Deutschland
Internet: www.global-value-management.de

GMF Beteiligungsberatung GmbH
Leerbachstr. 32, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.gmf-group.de

goetzpartners
Prinzregentenstrasse 56, 80538 München, Deutschland
Internet: www.goetzpartners.com

Grace Advisory M&A / Corporate Finance
Maximilianstraße 13, 80539 München, Deutschland
Internet: www.grace-advisory.com

Graf Lambsdorff & Cie. Unternehmensberatung GmbH
Sonnenberger Str. 16, 65193 Wiesbaden, Deutschland
Internet: www.lambsdorff-cie.de

Grau, Haack & Kollegen
Berliner Str. 219, 63067 Offenbach am Main, Deutschland
Internet: www.grau-haack.com

Greenhill & Co. International LLP
Neue Mainzer Strasse 52, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.greenhill.com

Gruen Advisors
Marschallstrasse 2, 80802 München, Deutschland
Internet: www.gruenadvisors.com

Günther & Partner - G&P GmbH & Co. KG
Promenadeplatz 12, 80333 München, Deutschland
Internet: www.guentherpartner.com

H.E.A.T Mezzanine Advisory GmbH
Kasernenstr. 13, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.heat-advisory.de

hahn,consultants mergers & acquisitions gmbh
Memeler Straße 30, 42781 Haan, Deutschland
Internet: www.hahn-consultants.de

HANSE Consulting Management GmbH - M&A
Fischertwiete 2 - Chilehaus A, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.HanseConsulting-MA.de

Hartmann Zillmer Corporate Finance GmbH
Bei den Mühren 91, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.hzcf.de

HAUCK & AUFHÄUSER Corporate Finance
Neue Mainzer Straße 28, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.ha-ib.com

Heinrich & Cie. Unternehmensberatungs GmbH
Rathenauplatz 1A, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.heinrich-cie.com

Helbling Corporate Finance AG
Neuer Zollhof 3, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.helbling.de

HESELER Mergers & Acquisitions
Moltkestrasse 65, 42115 Wuppertal, Deutschland
Internet: www.heseler.co

Horn & Company Financial Services GmbH
Kaistraße 20, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.horn-company.de

Prof. Homburg GmbH
Harrlachweg 3, 68163 Mannheim, Deutschland
Internet: www.homburg-partner.com

HSH Corporate Finance
Ferdinandstraße 28 - 30, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: http://www.hshcf.com

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement KGaA
Dorfweiler Strasse 9, 61350 Bad Homburg, Deutschland
Internet: www.htfinanz.de

Hübner Schlösser & Cie.
Luise-Ullrich-Strasse 8, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.hscie.com

Hurth MT Aktiengesellschaft
Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.hurth-mt.de

IEG (Deutschland) GmbH
Knesebeckstrasse 59-61, 10719 Berlin, Deutschland
Internet: www.ieg-banking.com

ifas AG & Co. KG
Am See 8, 22927 Großhansdorf, Deutschland
Internet: www.ifas-ag.com

IMAP M&A Consultants AG
Harrlachweg 1, 68163 Mannheim, Deutschland
Internet: www.imap.de

Industrie Consult International M&A GmbH
Steinstr. 16-18, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.industrieconsult.de

Infront Consulting & Management GmbH
Alsterarkaden 9, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.infront-business.com

INOVIS Capital
Karlstr. 35, 80333 München, Deutschland
Internet: www.inoviscapital.de

inparts GmbH
Traarer Str. 115, 47239 Duisburg, Deutschland
Internet: www.inparts.de

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH & Co. KG
Lindenstraße 18, 58540 Meinerzhagen, Deutschland
Internet: www.ifwniggemann.de

InterFinanz GmbH
Tersteegenstraße 28, 40474 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.interfinanz.com

INVERTO AG
Lichtstraße 43i, 50825 Köln, Deutschland
Internet: www.inverto.com

IPONTIX Equity Consultants GmbH
Melemstraße 2 / Ecke Eysseneckstraße, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.ipontix.com

IsoPart GmbH
Hammer Dorfstraße 39, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.isopart.com

IVC Independent Valuation & Consulting AG
Girardetstraße 2-38, 45131 Essen, Deutschland
Internet: www.ivc-wpg.com

Jansen C.E.O.
Obere Gartenstr. 10, 64646 Heppenheim, Deutschland
Internet: http://www.jansen-ceo.com

Jefferies International Ltd.
Bockenheimer Landstrasse 24, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.jefferies.com

JORQUERA, KRAFT & COMPANY GMBH
Widenmayerstrasse 4, 80538 München, Deutschland
Internet: www.jkco.de

JP Mergers & Finance AG
Schillerstraße 101, 63512 Hainburg, Deutschland
Internet: www.JPMergers.com

JSB Partners
Perlacher-Str.5a, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.jsb-partners.com

Jupiter Capital Partners GmbH
Theatinerstr. 42, 80333 München, Deutschland
Internet: www.jupitercp.com

Kaufmann & Partner
Allingerstr. 42 b, 82178 Puchheim, Deutschland
Internet: www.kaufmann-ma.com

Kayenburg AG
Pettenkoferstr. 20-22, 80336 München, Deutschland
Internet: www.kayenburgag.de

Kepler Capital Markets
Taunusanlage 19, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.keplercapitalmarkets.com

K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten
Siedscheljer Heide 73, 28790 Schwanewede bei Bremen, Deutschland
Internet: www.kernundpartner.de

Knaier Consult & Management GmbH
Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.mbi-mbo.com und www.clubdeals.de

Kompass Corporate Finance GmbH & Co. KG
Marktstraße 3, Börsenhof C, 28195 Bremen, Deutschland
Internet: www.kompasscf.de

KP TECH Beratungsgesellschaft mbH
Westhafenplatz 1, 60327 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.tech-corporatefinance.de

Krahtz Consulting GmbH
Rosspfad 13, 40489 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.krahtz-consulting.com

Krautkraemer GmbH - Capital Acquisition Consulting
Postfach 190 216, 40112 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.capital-acquisition.com

Kurmann Partners AG
Lintheschergasse 21, 8021 Zürich, Schweiz
Internet: www.kurmannpartners.com

Lampe Corporate Finance GmbH
Bockenheimer Anlage 44, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.lampe-cf.de

Lazard & Co. GmbH
Neue Mainzer Str. 69-75, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.lazard.com

LBBW Equity Partners GmbH & Co. KG
Fritz-Elsas-Str. 31, 70174 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.lbbw-ep.de

L.E.K. Consulting GmbH
Neuturmstr. 5, 80331 München, Deutschland
Internet: www.lek.com

LEO-IMPACT CONSULTING GmbH
Am Heidehof 33, 14163 Berlin, Deutschland
Internet: www.leo-impact-consulting.de

Leonardo & Co. GmbH & Co. KG
OpernTurm Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.leonardo-co.com

Lincoln International AG
Ulmenstrasse 37 - 39, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.lincolninternational.de

Livingstone Partners GmbH
Steinstraße 13, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.livingstonepartners.de

Lünendonk GmbH
Ringweg 23, 87600 Kaufbeuren, Deutschland
Internet: www.luenendonk.de

M&A International GmbH Dr. Axel Gollnick
Campus Kronberg 7, 61476 Kronberg im Taunus, Deutschland
Internet: www.m-a-international.de

M&A Strategie GmbH
Rothstraße 27, 89073 Ulm, Deutschland
Internet: www.ma-strategie.de

M. M. Warburg & Co. KGaA
Ferdinandstraße 75, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.mmwarburg.com

maconda GmbH
Meister-Gerhard-Str. 8, 50674 Köln, Deutschland
Internet: www.maconda.de

MagniGROUP GmbH
Maximilianstr. 35a, 80539 München, Deutschland
Internet: www.magnigroup.de

Management Angels GmbH
Bernhard-Nocht-Straße 113, Atlantic Haus 16. St, 20359 Hamburg, Deutschland
Internet: www.managementangels.com

Marsh GmbH
Marstallstraße 11, 80539 München, Deutschland
Internet: www.marsh.de

mayerhöfer & co Corporate Finance Beratung GmbH
Bockenheimer Landstrasse 51-53, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.mayerhoefer.com

MAYLAND AG
Rathausufer 22, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.mayland.de

MCF Corporate Finance GmbH
Kesselhaus - Am Sandtorkai 30, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.MCFcorpfin.com

McKinsey & Company, Inc.
Kennedydamm 24, 40027 Düsseldorf, Deutschland
Internet: http://www.mckinsey.com

MedVenture Partners GmbH
Sollner Str. 19, 82049 Pullach, Deutschland
Internet: www.medventurepartners.com

Mercer Deutschland GmbH
Lyoner Str. 36, 60528 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.mercer.de

META Mergers & Acquisitions GmbH
Seestr. 29, 72074 Tübingen, Deutschland
Internet: www.meta-mergers-acquisitions.com

METIS Management Group
Widenmayerstraße 36, 80538 München, Deutschland
Internet: www.metis-mg.com

Metzler Corporate Finance
Große Gallusstraße 18, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.metzler.com

MMC Finance GmbH
Wulffstr. 15, 12165 Berlin, Deutschland
Internet: www.mmc-finance.com

Modern Products Corporate Finance GmbH
Friedrich-Ebert-Anlage 49, 60308 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.modern-products.net

MSM Capital GmbH & Co. KG
Odeonsplatz 18, 80539 München, Deutschland
Internet: www.msmcapital.com

Mücke, Sturm & Company (MS&C)
Theresienhöhe 12, 80339 München
Internet: www.muecke-sturm.de

Mummert & Company Deutschland
Prinzregentenstraße 48, 80538 München, Deutschland
Internet: www.mummertcompany.com

Münker & Cie. GmbH
Baseler Straße 10, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.Munker.com

mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG
Rottenbucher Strasse 28, 82166 Gräfelfing, Deutschland
Internet: www.mwb-capitalmarkets.de

Network Corporate Finance GmbH & Co.KG
Goethestr. 83, 40237 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.ncf.de

Neunteufel Corporate Finance
Am Schlossberg 1, 01825 Liebstadt b. Dresden, Deutschland
Internet: www.neunteufel.de

NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale - Corporate Finance/Mergers & Acquisitions
Friedrichswall 10, 30159 Hannover, Deutschland
Internet: www.nordlb.de

O&R Corporate Finance Beratungsgesellschaft mbH
Westendstraße 28, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.orcf.de

OC&C Strategy Consultants GmbH
Neuer Zollhof 1, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.occstrategy.de

Odeon Capital Management GmbH
Lindwurmstr. 25, 80337 München, Deutschland
Internet: www.odeon-capital-management.de

OERTEL SCHELLER GmbH
Zeppelinstrasse 71-73, 81669 München, Deutschland
Internet: www.oertel-scheller.de

Oliver Wyman
Marstallstraße 11, 80539 München, Deutschland
Internet: www.oliverwyman.com

OptiM&A GmbH
Bockenheimer Anlage 15, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.opti-ma.de

paprico ag - partners for private capital & companies
Zugerstrasse 8a, 6340 Baar/Zug, Schweiz
Internet: www.paprico.ch

Parklane Capital Beteiligungsberatung GmbH
Rathausmarkt 5, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.parklane-capital.de

Pestlin & Co. Corporate Finance GmbH
Kurze Mühren 20, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.pestlinco.de

Plumbohm & Co.Corporate Finance Consulting GmbH
Wagmüllerstraße 16, 80538 München, Deutschland
Internet: www.plumbohm.de

PMP Proacting Management Partner GmbH
Johann Krane Weg 42, 48149 Münster, Deutschland
Internet: www.pmp-pro.com

Portus Corporate Finance GmbH
Friedrichstr. 81, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.PortusCo.com

Pramex International GmbH
Im Trutz Frankfurt 55, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.pramex.com

Prof. Schober, Eiche & Co. Management Consultants GmbH
Lucile-Grahn-Str. 48, 81675 München, Deutschland
Internet: www.schober-eiche.de

Prognos AG
Goethestr. 85, 10623 Berlin, Deutschland
Internet: www.prognos.com

Prospecting Partners GmbH
Alte Landstraße 23, 85521 Ottobrunn, Deutschland
Internet: www.prospecting-partners.com

Protiviti GmbH
Taunusanlage 17, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.protiviti.de

Proventis Partners GmbH
Prinz-Ludwig-Str. 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.proventis.biz

quirin bank AG/Corporate Finance
Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Deutschland
Internet: www.quirinbank.de

Ramcke & Co. Corporate Finance GmbH
Agrippinawerft 14, 50678 Köln, Deutschland
Internet: www.ramcke-cf.de

Real Treuhand Gesellschaft für internationale Wirtschaftsberatung mbH & Co KG
Haus Grevel, 44329 Dortmund, Deutschland
Internet: www.real-treuhand.de

Reichmuth & Co Corporate Finance GmbH
Breite Strasse 27, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.reichmuthco-cf.de

Remaco Merger AG
Hirzbodenweg 103, 4020 Basel, Schweiz
Internet: http://www.remaco.com

RHL Unternehmensberatung GmbH
Charlottenstraße 65, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.rhl.de

Ricardo Strategic Consulting GmbH
Güglingstraße 66-70, 73529 Schwäbisch Gmünd, Deutschland
Internet: www.ricardo.com/rsc

Roach & Stolz Software GmbH
Obermaierstrasse 2, Altstadt-Lehel, 80538 München, Deutschland
Internet: www.roach-stolz.com

Robert W. Baird GmbH
Kirchnerstrasse 6-8, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.rwbaird.com

Robert Weidinger Corporate Finance Beratung GmbH
Sankt-Korbinian-Str. 10A, 83626 Oberlaindern (Valley), Deutschland
Internet: www.rwcf.de

Rödl Consulting AG
Denninger Straße 84, 81925 München, Deutschland
Internet: www.roedl.com

ROLF POPP PRO Consult GmbH
Burkardinerstraße 37, 97234 Reichenberg/Würzburg, Deutschland
Internet: www.pro-consult.com

Rothgordt & Cie.
Maximilianstr. 30, 80539 München, Deutschland
Internet: www.rothgordt.de

Rothschild GmbH
Börsenstraße 2 - 4, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.rothschild.de

S & P Mergers and Acquisitions GmbH
Mörsenbroicher Weg 200, 40470 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.s-and-p.de

Sattler & Partner AG
Künkelinstraße 49, 73614 Schorndorf, Deutschland
Internet: www.sattlerundpartner.de

SAXO Equity Management GmbH
Marienplatz 2, 80331 München, Deutschland
Internet: www.saxoequity.de

SBCF & Cie. Corporate Finance
Sendlinger Straße 7, 80331 München, Deutschland
Internet: www.sbcf.de

Schneider Anson Grant & Partner P.C.
Bockenheimer Landstr. 2-4, 60308 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.schneider-anson-grant.com

seneca Corporate Finance GmbH
Theodorstr. 9, 90489 Nürnberg, Deutschland
Internet: www.seneca-cf.de

SICNUM Mittelstandsberatung GmbH
Schmiedestraße 2, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.sicnum.de

Sigma Corporate Finance GmbH
Lindenstraße 15, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.sigma-cf.com

Simon Kucher & Partner
Willy-Brandt-Allee 13, 53113 Bonn, Deutschland
Internet: www.simon-kucher.com

SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH
Neuer Zollhof 3, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.smbconsultants.de

Solon Management Consulting GmbH & Co. KG
Kardinal-Faulhaber-Straße 6, 80333 München, Deutschland
Internet: www.solon.de

SONAR Unternehmensberatung
Dreifaltigkeitsplatz 1, 80331 München, Deutschland
Internet: www.sonar-gmbh.com

Spitz Corporate Finance GmbH
Sachsenstraße 2, 92318 Neumarkt, Deutschland
Internet: www.spitz-cf.de

Springer AG
Schweizer Haus, 61462 Königstein/Ts., Deutschland
Internet: www.springer-consult.com

SSC Consult
KölnTurm, Im Mediapark 8, 50670 Köln, Deutschland
Internet: www.ssc-consult.com

SSP Advisory GmbH
Marienstrasse 5, 82049 Pullach, Deutschland
Internet: www.ssp-advisory.eu

St. Gallen Consulting Partners GmbH
Kornhausstrasse 3, 9000 St. Gallen, Schweiz
Internet: www.sg-consultingpartners.ch

Steinbeis Mergers & Acquisitions
Steubenstraße 32-34, 68163 Mannheim, Deutschland
Internet: www.steinbeis-finance.de

Strategien Gesellschafter Unternehmer (SGU)
Bartelsteinstraße 10, 72505 Krauchenwies, Deutschland
Internet: www.s-g-u.eu

Swiss Capital Corporate Finance AG
Talacker 41, 8001 Zürich, Schweiz
Internet: www.swisscap.com

SynCap Management GmbH
Friedrich-Ebert-Anlage 18, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.syncap.de

SynGroup Unternehmensberatung GmbH
Wiedner Hauptstraße 25/8, 1040 Wien, Österreich
Internet: www.syn-group.com

TheMerger Strategiewerkstatt GmbH
Spengergasse 37-39 / 3rd floor, 1050 Wien, Österreich
Internet: www.themerger.com

Titz & Compagnie Advisors GmbH
Nymphenburger Str. 4, 80335 München, Deutschland
Internet: www.titz-advisors.de

TJP Advisory & Management Services GmbH
Marc Aurel-Strasse 12/15 A, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.tjp.at

Towers Watson Deutschland
Eschersheimer Landstraße 50, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.towerswatson.com

Transfer Partners
Rheinallee 15, 40549 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.transfer-partners.de

Transforce Mergers & Acquisitions GmbH
Rathausufer 23, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.trans-force.de

TRIFORCE PARTNERS Strategic Advisory & Corporate Finance
Silberburgstr. 189, 70178 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.triforce-partners.de

UniCredit Group - Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
Corporate Finance Advisory - Markets & Investment Banking
Arabellastrasse 14, 81925 München, Deutschland
Internet: www.hvbgroup.com

United Consult GmbH
Oberhachingerstrasse 23a, 82031 Grünwald, Deutschland
Internet: www.united-consult.com

URS Deutschland GmbH
Heinrich-Hertz-Straße 3, 63303 Dreieich, Deutschland
Internet: www.urscorp.de

VALNES Corporate Finance GmbH
Westendstraße 28, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.valnes.de

Voithofer & Partner Unternehmensberatung GmbH
Promenade 4, 4400 Steyr, Österreich
Internet: www.voithofer.com

VON HASSELL TECCAP
Nordport Towers am Hamburg Airport, Südportal 1, 22848 Norderstedt, Deutschland
Internet: www.vonhassell.de

VR Unternehmerberatung GmbH
Platz der Republik 6, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.vr-ub.de

WALTER FRIES Unternehmensberatung | Mergers & Acquisitions
Friedrichstrasse 17, 63739 Aschaffenburg, Deutschland
Internet: www.walterfries.de

Warth & Klein Grant Thornton AG
Kleiner Burstah 12, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.wkgt.com

WESTFALENFINANZ GmbH
Wiskottstr. 8, 44141 Dortmund, Deutschland
Internet: www.westfalenfinanz.com

Willis GmbH & Co. KG
Solmsstrasse 71 - 75, 60486 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.willis.de

Wolff & Häcker Finanzconsulting AG
Schönbergstr. 30, 73760 Ostfildern/Kemnat, Deutschland
Internet: www.whf-ag.de

Wolff Managementberatung GmbH
Südring 6, 97828 Marktheidenfeld, Deutschland
Internet: www.wolff-management.de

WP Board & Finance GmbH
Marienbader Platz 1, 61348 Bad Homburg v.d.H., Deutschland
Internet: www.board-finance.de

Ziems & Partner
Lothringer Str. 56, 50677 Köln, Deutschland
Internet: www.ziems-partner.de

IR CONSULT

MÄRZHEUSER | GUTZY

Wir bringen Wirtschaft, Politik und Medien an einen Tisch.

MRF Martin Rinck Finanzkommunikation

Finanzkommunikation

Branche:	Kapitalmarkt- und IPO-Beratung, Investor Relations
Gründungsjahr:	1994
Anzahl Partner/Teamgröße:	1/5
Niederlassungen:	Ober-Mörlen, Frankfurt, Bad Homburg
Kooperationspartner:	Russland, Israel, Zypern

Unternehmensprofil:
IR CONSULT hat seit 1994 annähernd 100 mittelständische Beratungsmandate erfolgreich abgewickelt. Darüber hinaus gehört unser zertifiziertes Beraterteam (bdvb) mit fast 100 Börsengängen zu den erfahrensten IPO-Beratern in Deutschland. Dabei haben wir uns auf 3 Spezialgebiete fokussiert:

1. Kapitalmarktberatung:
   Unternehmensanalyse, Kapitalstrukturierung, Peer-Group-Vergleich, Unternehmensbewertung, Unternehmenswertsteigerung, Management-Coaching, Private Equity, M&A, Exit usw.
2. IPO-Beratung (Aktie oder Anleihe):
   Börsenreifecheck, IPO- und IBO-Advisory, Fact-Book, Equity Story, Managementpräsentation, Projektmanagement, Research, integrierte IPO-Kommunikation, Interim-Management etc.
3. Investor & Creditor Relations:
   IR-Check, Online-IR, Pflichtveröffentlichungen, Analystenmeetings, Roadshows, Fact-Book, Perception Study, Fondsanalyse, aktive Pressekontakte, Interim-IR etc.

Unser Team verfügt über fast 100 Mannjahre Kapitalmarkt-Know-how und kennt somit bei allen Branchen deren relevante Besonderheiten. Dank unseres sehr strukturierten und individuellen Vorgehens erhöhen wir die Realisierungschancen von Kapitalmaßnahmen deutlich und beschleunigen die Entscheidungsprozesse bei den ausgewählten und angesprochenen Investoren.

Unsere Mandanten profitieren dabei im Wesentlichen von:

1. stark fundamentaler Ansatz: Informationen optimiert für den Kapitalmarkt
2. aktive Maßnahmen: bauen Offenheit, Transparenz und Vertrauen auf
3. integrierte Beratung: Kombination von Finanz-Know-how und Kommunikation
4. Management unterstützende Leistungen, die Zeit für das operative Geschäft lassen
5. unabhängig und trotzdem mit etabliertem Netzwerk zum Nutzen unserer Mandanten
6. hohe Kapitalmarkt-Aktualität
7. faire und transparente Honorierung

Referenzen (Auswahl):

- IR: Software AG, Wacker Chemie AG, Dürr AG, Böwe Systec AG, Harpen AG, VBH Holding AG, TAG AG, CompuGroup AG usw.
- IPO: Helma AG, Augusta AG, Masterflex AG, Highlight Communications AG, ESCADA AG etc.
- Kapitalmarktberatung: leider dürfen wir hier keine Mandanten nennen

IR CONSULT Alexander Vollet
Am Kirschenberg 43, D-60239 Ober-Mörlen
Tel: +49 (0)6002-92042, Mobil: +49 (0)172-688 4341
Internet: http://www.ir-consult.de und http://www.ipo-advisor.de, E-Mail: post@ir-consult.de

Ansprechpartner: Alexander Vollet, Dr. Joachim Gurnik

MÄRZHEUSER | GUTZY
Wir bringen Wirtschaft, Politik und Medien an einen Tisch.

Branche:	Kommunikationsberater
Gründungsjahr:	2003
Anzahl Partner/Teamgröße:	2/10
Niederlassungen:	München, Berlin

Unternehmensprofil:
MärzheuserGutzy ist eine strategische Kommunikationsberatung. Wir unterstützen unsere Mandanten bei nahezu allen kommunikativen Herausforderungen – ganzheitlich, umfassend und unabhängig. Die dafür nötigen Kompetenzen haben unsere Berater in Leitungsfunktionen in Medien, Wirtschaft und Politik erworben. Der Anteil der Senior-Berater in unserem Unternehmen liegt bei über 50 Prozent. Alle unsere Berater verfügen über umfangreiche journalistische Erfahrung und Kompetenz. Wir verstehen uns als kreativer Ideenlieferant, Impulsgeber, Coach und Sparringspartner. Dabei verbinden wir eine ausgeprägte strategische Kompetenz mit einem pragmatischen Hands-on-Beratungsansatz.

Märzheuser Gutzy hat eine Vielzahl von M&A-Transaktionen begleitet. Mit dieser Erfahrung und unserem guten Zugang zu den meinungsbildenden Medien beraten wir M&A-Akteure bei der Entwicklung und Umsetzung von flankierenden Kommunikationsstrategien bei Fusionen und Übernahmen.

Weitere Informationen finden Sie unter: http://www.maerzheusergutzy.com

Unsere Leistungen im Bereich M&A-Kommunikation:

- Identifikation und Analyse der Personen, Organisationen und Institutionen, deren Interessen durch M&A-Transaktionen berührt werden und die Einfluss auf den Verlauf und das Ergebnis dieser Transaktionen nehmen können (Stakeholder-Analyse)
- Ausarbeitung eines detaillierten Kommunikationsplans für die ersten 100 Tage Post-Closing
- Aktives Kommunikationsmanagement in der Pre-Merger- und Merger-Phase (Bekämpfung von Gerüchten, Beeinflussung der Bewertungserwartungen, Hintergrundgespräche mit meinungsbildenden Multiplikatoren, Krisen-Management, externe Pressestelle)
- Strategische Medienarbeit (Tages- und Wirtschaftspresse, Fachpresse, TV, Social Media)
- Aufbau effektiver Kommunikationsstrukturen, Marken-Assessment, Positionierungsworkshop, Entwicklung eines neuen Erscheinungsbildes (Corporate Design)

MärzheuserGutzy Kommunikationsberatung GmbH
Maximilianstraße 13, 80539 München, www.maerzheusergutzy.com
Telefon +49-89-288 90-480, Telefax +49-89-288 90-45
Kontakt: Jochen Gutzy · jg@maerzheusergutzy.com

Management/Partner:
Michael Märzheuser, Jochen Gutzy

MRF Martin Rinck Finanzkommunikation

Branche:	Finanzkommunikation
Gründungsjahr:	1995
Anzahl Partner/Teamgröße:	3 Partner, insgesamt 10 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Hamburg • Moskau • Zürich • Kiew

Unternehmensprofil:
Martin Rinck Finanzkommunikation ist mit 4 Büros in 4 Ländern (DE, CH, RU, UA) seit vielen Jahren erfolgreich aktiv. Ziel unserer Arbeit sind pragmatische, umsetzbare und messbare Lösungen.

Wenn Sie neue Wege der Kapitalbeschaffung und Finanzierung gehen möchten oder einen professionellen Checkup Ihrer Strategie suchen, dann sind wir Ihr Partner.

Wir verknüpfen Kommunikations-Know-how mit Finanzwissen, um der Finanzwelt ein Bild von der Leistungskraft und Zukunftsperspektive Ihres Unternehmens zu vermitteln. Sie erhalten von uns ein maßgeschneidertes Konzept, dass zu Ihrem Unternehmen und den Kapitalgebern passt. Sie gewinnen mit uns einen Partner, der mehr leistet als nur gesetzliche Vorschriften oder formale Regeln wie Ratings zu erfüllen. Es geht in der Finanzkommunikation keineswegs nur um die Versorgung mit Routineinformationen wie Bilanz und GuV, sondern darum, die Kapitalgeber zeitnah, umfassend und persönlich zu informieren bzw. neue Kapitalgeber zu gewinnen. Dies hat enorme Vorteile bei der Finanzierung und der Entwicklung Ihres Geschäfts. Sie müssen in der Regel weniger Sicherheiten stellen, haben mehr Finanzmittel zur Verfügung und können auch in Krisenzeiten mit Unterstützung durch die Kapitalgeber rechnen. Unsere Arbeit spannt einen Schutzschirm um Ihr Unternehmen. Gute Finanzkommunikation ist daher auch immer ein wesentlicher Garant für Vertrauen. Sie beruht auf einer Kultur, die geprägt ist von Offenheit, Vertrauen und Verlässlichkeit.

Wir schaffen – messbar und nachhaltig – Wert für unsere Klienten. Für Eigenkapital-/Hybridkapitalplacierungen nutzen wir eine hauseigene Datenbank internationaler Privatinvestoren und institutioneller Kapitalgeber.

Referenzen:
Unsere Klienten kommen aus unterschiedlichen Branchen wie Bau, Entsorgung, Energie, Chemie, Logistik, IT oder dem Dienstleistungssektor.

Wir respektieren und unterstützen den Wunsch unserer Klienten nach Vertraulichkeit und Diskretion im Umgang mit den oft sensiblen Themen und verzichten daher auf die Veröffentlichung von Referenzen in Form einer detaillierten Beschreibung der Projekte.

Martin Rinck Finanzkommunikation
Valentinskamp 24, D – 20354 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 180 24 86 90, Fax: +49 (0) 40 180 24 86 99
Internet: http://www.mr-finance.com, E-Mail: martin.rinck@mr-finance.com

Management/Partner:
Martin Rinck, Wolfgang Seegers, Michail Sacharatschuk

ALLEN & OVERY

BPG

EBNER STOLZ MÖNNING BACHEM

GvW Graf von Westphalen

gruendel RECHTSANWÄLTE

GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Weil

Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer

ALLEN & OVERY

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	in Deutschland seit 1994
Anzahl Partner/ Teamgröße in Deutschland:	Ca. 200 Anwälte (darunter 43 Partner sowie 20 Counsel und 3 Of Counsel)
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Mannheim, München

Unternehmensprofil:
Allen & Overy LLP ist eine der führenden internationalen Rechtsanwaltgesellschaften und steht für international integrierte Rechtsberatung in allen wichtigen Bereichen des Wirtschaftsrechts mit höchsten Ansprüchen an Qualität und Service. Wir beraten unsere in- und ausländischen Mandanten vor allem bei M&A-Transaktionen und deren Finanzierung, im Gesellschaftsrecht, im Bank-, Finanz- und Kapitalmarktrecht sowie im Steuerrecht. In Deutschland ist Allen & Overy mit ca. 200 Anwälten (darunter 43 Partner, 20 Counsel und 3 Of Counsel) in Büros in Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Mannheim und München vertreten.

Im Bereich Private Equity beraten wir Private Equity-Investoren bei allen rechtlichen und steuerlichen Aspekten des Erwerbs von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen, bei deren Finanzierung, bei Exit-Strategien (insbesondere IPO), Fonds-Strukturierungen und der Gestaltung von Managementbeteiligungsmodellen (MBO, LBO, MBI). Darüber hinaus beraten wir Finanzdienstleister und Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung.

Referenz-Transaktionen:

- PATRIZIA Alternative Investments GmbH, eine hundertprozentige Tochter der PATRIZIA Immobilien AG, als Konsortialführer beim Erwerb der LBBW Immobilien GmbH.
- Pamplona Capital Partners beim Verkauf der TMD Friction Group SA an die japanische Nisshinbo Holdings Inc.
- Cinven bei der Finanzierung zum Erwerb des Leuchten- und Lichtprodukteanbieters SLV.
- Avestus Capital Partners beim Verkauf der prestigeträchtigen Maximilianhöfe in München an den US-Investor Pembroke Real Estate.
- Die Banken bei der Finanzierung zur Akquisition von Bartec durch Charterhouse von Allianz Capital Partners.

Allen & Overy LLP
Haus am OpernTurm, Bockenheimer Landstr. 2, 60306 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 2648 5000, Fax: +49 (0)69 2648 5800
Internet: www.allenovery.com

Management/Partner:
Management: Dr. Neil George Weiand (Senior Partner Deutschland), Dr. Gottfried E. Breuninger (Managing Partner Deutschland)

B · L · L
Braun · Leberfinger · Ludwig
Steuerberater · Rechtsanwälte · Wirtschaftsprüfer
Partnerschaftsgesellschaft

Branche: Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer
Gründungsjahr: 1988
Anzahl Partner/Teamgröße: Größe des gesamten Teams: 65

Unternehmensprofil:
BLL Braun Leberfinger Ludwig ist zum einen spezialisiert auf die laufende Betreuung nationaler und internationaler Venture Capital- und Private Equity Fonds. Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der umfassenden rechtlichen und steuerlichen Beratung vermögender (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund einschließlich der umfassenden rechtlichen und steuerlichen Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene.

Services
(1) Venture Capital- und Private Equity Fonds: handelsrechtliche Jahresabschlüsse, steuerliche Analyse der Investments, jährliche Steuererklärungen, administrative Unterstützung der nationalen und internationalen Initiatoren;
(2) Family Office: umfassende Steuer- und Vermögensberatung von (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund, Controlling und Reporting, Koordination von externen Beratern, Hausverwaltung;
(3) Steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene: persönliche Begleitung in allen steuerlichen Themenbereichen, Unternehmensgründung/-umstrukturierung, Nachfolgeplanung, Wohnsitzverlegung ins Ausland, Begleitung steuerlicher Außenprüfung, Due Diligence, Unternehmensbewertung;
(4) Rechtsberatung: umfassende Beratung in Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, darunter M&A, Due Diligence, Erb- und Familienrecht, Immobilien/Grundvermögen sowie Stiftungen

Referenztransaktionen:
- Zahlreiche nationale u. internationale PE-Sponsoren (Angabe aus berufsrechtl. Gründen nicht möglich);
- ATON GmbH, Branche: Unternehmenstransaktion, rechtliche Beratung bei der Veräußerung der Schmidt-Seeger GmbH an die Bühler Deutschland GmbH;
- Rechtliche Beratung bei der Mehrheitsveräußerung der Elan GmbH an AUSY S.A. France

Mandate
Lfd. u.a. Fürstenhaus von Thurn u. Taxis, Dr. Hubert Burda, Fam. Dr. Jürgen Heraeus
Aufsichtsratsposten: u.a. Hubert Burda Stiftung, Tomorrow Focus

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

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

BPG

Branche:	Corporate Finance, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	13 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • LEIPZIG • MÜNCHEN • ROSTOCK • STUTTGART • BRESLAU • WARSCHAU • RIGA

Unternehmensprofil:
Wir verbinden die klassische Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung mit der Corporate Finance-/ Unternehmensberatung und der strategischen Beratung von Unternehmen, Kommunen und gemeinnützigen Organisationen. Durch unsere Kooperationen mit den Berufskollegen im weltweiten Verbund von Kreston International und der Leading Edge Alliance werden wir der Internationalisierung der Wirtschaft und Rechtssyteme gerecht.
Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bieten wir Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen haben wir unsere Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Unser Corporate Finance Team besteht aus auf Transaktionsberatung spezialisierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und erfahrenen Professionals.

Referenz-Transaktionen:

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

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Sollbrüggenstraße 52, D – 47800 Krefeld
Tel: +49 2151 508-400, Fax: +49 2151 508-401
Internet: http://www.bpg.de, E-Mail: wenzel@bpg.de, hoffmann@bpg.de

Ansprechpartner:
WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)
WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

kleeberg

Tax. Audit. Advisory. Legal.

Branche:	Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung
Gründungsjahr:	1966
Anzahl Partner/Teamgröße:	über 120, davon ca. 85 Professionals, davon ca. 60 Berufsträger (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte)
Niederlassungen:	München, Hamburg

Unternehmensprofil:
Unser oberstes Ziel ist es, unsere Mandanten nicht nur durch fachliche Kompetenz betriebswirtschaftlich und steuerlich umfassend zu betreuen, sondern wir wollen ebenso mit hoher persönlicher Einsatzbereitschaft und vollem Engagement überzeugen. Unsere Unternehmensmaxime steht hierbei im Vordergrund: „Bei uns steht die persönliche Beratung im Mittelpunkt, denn Verantwortung lässt sich nicht beliebig delegieren.“ Seit unserer Gründung sind wir mit der Verantwortung gegenüber unseren Mandanten von der Einzelpraxis zu einem modernen, internationalen Dienstleistungsunternehmen für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung gewachsen. Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter bieten das gesamte Beratungsspektrum der Branche – professionell und aus einer Hand. Bei internationalen Fragestellungen stehen uns über unseren Kooperationspartner Crowe Horwath International 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 mittlerweile auf mehr als 45 erfolgreiche Jahre zurück.

Referenztransaktionen:
Auf Anfrage

Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Augustenstr. 10, 80333 München, Tel: +49-89-55983-0, Fax +49-89-55983-280
Internet: http://www.kleeberg.de

Management/Partner:
Gerhard Bruckmeier, Reinhard Hartl, Christian Heine, Robert Hörtnagl, Kai Peter Künkele, Sabine Lentz, Karl Petersen, Stefan Prechtl, Stefan Reisert, Reinhard Schmid, Jürgen Schmidt, Markus Wittmann, Dr. Christian Zwirner

Branche:	Wirtschaftsprüfung Steuerberatung Rechtsberatung Unternehmensberatung Sanierungsberatung
Gründungsjahr:	1974
Partner/Teamgröße:	100 Partner / 15 bis 20 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Bonn, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kiel, Köln, München, Leipzig, Reutlingen, Siegen, Solingen, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Ebner Stolz Mönning Bachem ist eine der größten unabhängigen mittelständischen Beratungsgesellschaften in Deutschland und gehört zu den Top Ten der Branche. Das Unternehmen verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung. Hohe Qualitätsmaßstäbe, ausgeprägte Kundenorientierung und unternehmerisches Denken bilden die Basis unseres Selbstverständnisses.

Im Mittelstand beheimatet - für den Mittelstand prädestiniert: Über 950 Mitarbeiter betreuen deutschlandweit überwiegend mittelständische Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen aller Branchen und Größenordnungen. Länderübergreifende Prüfungs- und Beratungsaufträge führen wir zusammen mit den Partnern von NEXIA International durch, einem der zehn größten weltweiten Netzwerke von Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen mit insgesamt 520 Büros in über 100 Ländern.

Wir erbringen unsere Leistungen aus einer Hand - dieser multidisziplinäre Ansatz gewährleistet unseren Kunden effektive und fachlich exzellente Beratung. Neben den klassischen Tätigkeitsgebieten der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung genießen wir ein hohes Renommee im Bereich Corporate Finance. Wir haben in den letzten Jahren zahlreiche Unternehmenskäufe und -verkäufe und Börsengänge begleitet. Unser Beratungskonzept basiert auf der individuellen Zusammensetzung eines qualifizierten Teams, das auch über die erforderlichen Branchenkenntnisse verfügt.

Der Umsatz der Ebner Stolz-Gruppe betrug 2011 EUR 121,7 Mio.

Referenztransaktionen:

- Financial, Tax und Legal Due Diligences für verschiedene Private Equity-Gesellschaften und Family Offices
- Beratung strategischer Investoren beim Erwerb mittelständischer Beteiligungen
- Unternehmensbewertungen bei Verschmelzungs-/Squeeze-out-Prüfungen

Ebner Stolz Mönning Bachem GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft - Steuerberatungsgesellschaft
Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart, Telefon: +49 711 2049-1145, Telefax: +49 711 2049-1125
Internet: http://www.ebnerstolz.de

Management/Partner:
Dr. Wolfgang Russ, E-Mail: wolfgang.russ@ebnerstolz.de
Martina Schaaf, E-Mail: martina.schaaf@ebnerstolz.de

ESCHE SCHÜMANN COMMICHAU

Branche:	Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1822
Anzahl Partner/Teamgröße:	Anzahl der Partner der Sozietät: 35 Teamgröße M&A/Venture Capital/Private Equity: 14
Niederlassungen:	Standort Hamburg

Unternehmensprofil:
Esche Schümann Commichau ist eine der großen multidisziplinären Sozietäten in Deutschland mit Sitz in Hamburg. Ca. 90 Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bilden mit einem Stab von rund 100 Mitarbeitern ein eingespieltes Team.

Wir verstehen uns als unternehmerischer und partnerschaftlicher Begleiter unserer Mandanten. Unsere Partner haben den Anspruch, das teilweise seit Jahrzehnten in uns gesetzte Vertrauen auch in Zukunft zu rechtfertigen und für unsere Mandanten optimale Lösungen zu entwickeln. Grundlage hierfür sind schlanke Strukturen verbunden mit einem hohen Service- und Qualitätsanspruch.

Wir betreuen vornehmlich Unternehmen des Mittelstandes, Industrieunternehmen, Unternehmen der öffentlichen Hand und Finanzinvestoren in allen Fragen des Wirtschaftsrechts, des nationalen und internationalen Steuerrechts sowie in der betriebswirtschaftlichen Beratung und Prüfung. Zu unserem Leistungsangebot gehört weiter die Beratung von Privatpersonen, insbesondere zu Steuerfragen, zur Vermögensstrukturierung und zur Unternehmensnachfolge.

Referenztransaktionen:

- Aurubis AG; Branche: Metall; steuerliche Beratung/Strukturierung bei der Akquisition der finnischen Luvata Gruppe.
- Kofler Energies Gruppe; Branche: Energie; rechtliche Beratung bei mehreren Asset- und Share-Deal-Transaktionen.
- Venture Capital Fonds; Branche: IT/Internet; rechtliche Beratung bei Venture Capital Investments und dem Verkauf von Beteiligungen.

ESCHE SCHÜMANN COMMICHAU
Partnerschaftsgesellschaft
Am Sandtorkai 44, 20457 Hamburg
Tel: +49 (0)40 36805-0, Fax: +49 (0)40 36805-333
Internet: http://www.esche.de, E-Mail: esche@esche.de

Ansprechpartner:
Dr. Georg Faerber, Dr. Klaus Kamlah, Jakob Kleefass

FPS RECHTSANWÄLTE & NOTARE

Branche:	Rechtsanwälte, Notare
Gründungsjahr:	Die historischen Wurzeln reichen bis ins Jahr 1846 zurück
Anzahl Partner/ Teamgröße in Deutschland:	über 120 Anwälte (darunter 50 Partner und 9 Notare)
Niederlassungen:	Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg

Unternehmensprofil:
FPS Rechtsanwälte & Notare ist eine der führenden, unabhängigen deutschen Wirtschaftssozietäten. An den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main und Hamburg sind über 120 Berufsträger für FPS tätig. Eines der zentralen Kompetenzfelder ist das Gesellschaftsrecht mit Fokus auf M&A, Private Equity, Venture Capital, Corporate Finance und öffentliche Übernahmen. Zudem verfügt die Kanzlei über eine starke Expertise im Bereich Corporate Governance & Compliance. Dabei sieht sich FPS auch stets als strategischer Berater, der die wirtschaftlichen Ziele der Mandanten im Blick behält. Ganz gleich ob großes oder mittelständisches Unternehmen, familien- oder inhabergeführt, nationale oder internationale Ausrichtung, die langjährige Berufserfahrung der Teammitglieder und ihr ausgeprägtes wirtschaftliches Verständnis bilden den Grundstein des gemeinsamen Erfolges. Die umsichtige rechtliche Beratung in Transaktions-Prozessen erfolgt im vertrauensvollen Dialog mit den Mandanten. Dabei achtet FPS auf eine angemessene Teamgröße und gewährleistet die unmittelbare Betreuung durch die jeweils verantwortlichen Partner.

Referenz-Transaktionen:
- **Auctus Capital Partners AG:** verschiedene Transaktionen, gesellschaftrechtliches Beteiligungsmanagement.
- **Axxiome AG:** verschiedene Transaktionen, einschließlich Beteiligungsmanagement, Gesellschafts-gründungen und -verwaltungen.
- **Bistum Essen:** Verkauf einer Minderheitsbeteiligung an der KKD Katholisches Klinikum Duisburg GmbH an die Helios-Gruppe.
- **Elexis AG:** Beratung des Aufsichtsrats in aktien- und kapitalmarktrechtlichen Fragen bei Übernahme durch SMS GmbH.
- **Hannover Leasing GmbH & Co. KG:** Transaktionsbegleitung beim Erwerb der Geschäftsanteile einer Grundstücksgesellschaft.
- **HHA Hamburg Airways Luftverkehrsgesellschaft mbH:** Übernahme von Unternehmensteilen der insolventen Hamburg International - Asset Deal.
- **IVG Institutional Funds GmbH:** Erwerb des „Silberturms“ (ehemalige Dresdner Bank Zentrale) Beratung hinsichtlich der Umsetzung des Ankaufs und der Strukturierung im Rahmen eines Club Deals.
- **Jones Lang LaSalle GmbH:** internationale Transaktion in Deutschland beim Erwerb der King Sturge-Gruppe in Deutschland.
- **Mainova AG:** Gesellschafts- und energierechtliche Beratung beim Beteiligungserwerb eines Kraftwerks im Rahmen eines Joint Ventures.

FPS Rechtsanwälte & Notare
Berlin: Kurfürstendamm 220, 10719 Berlin, Tel: +49 30 88 59 27 0, berlin@fps-law.de
Düsseldorf: Königsallee 60C, 40212 Düsseldorf, Tel: +49 211 30 20 15 0, duesseldorf@fps-law.de
Frankfurt: Eschersheimer Landstr. 25, 60322 Frankfurt, Tel: +49 69 95 95 70, frankfurt@fps-law.de
Hamburg: Große Theaterstraße 42, D-20354 Hamburg, Tel: +49 40 37 89 01 0, hamburg@fps-law.de
Internet: www.fps-law.de

Management/Partner:
Managing Partner: Matthias Druba, Dr. Robin L. Fritz, Christian Hertz-Eichenrode, Dr. Christoph Holzbach, Christian Rahns, Dr. Peter C. Reszel

GvW Graf von Westphalen

Branche: Rechtsanwälte
Team M&A: 15 Partner, 1 Ass. Partner, 15 Associates
Standorte: Berlin · Düsseldorf · Frankfurt am Main · Hamburg · München · Alicante · Brüssel · Istanbul · Shanghai

Unternehmensprofil:
GvW ist eine Partnerschaft mit rund 120 Rechtsanwälten. Mit unseren Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München und unseren internationalen Büros in Alicante, Brüssel, Istanbul und Schanghai gehören wir zu den größten unabhängigen Wirtschaftssozietäten in Deutschland. Unsere Anwälte zählen zu den führenden Beratern bei M&A im Mid-Cap-Bereich (Legal 500: Europe, Middle East & Africa 2012). Wir betreuen jährlich mehr als 65 Transaktionen, vielfach im internationalen Kontext. Ob Share Deal, Asset Deal oder komplexe Transaktionsstrukturen – wir begleiten unsere Mandanten im In- und Ausland bei der Planung, Strukturierung, Finanzierung und Umsetzung aller Phasen einer Transaktion.
Seit vielen Jahren beraten wir Fonds und private Investoren bei Private-Equity- und Venture-Capital-Transaktionen. Wir bieten zudem eine begleitende Beratung zu kapitalmarktrechtlichen Fragen sowie zur Restrukturierung und Optimierung von Gesellschaftsstrukturen und zum Steuerrecht an. Zu unserem Portfolio zählt neben der Verhandlung und Gestaltung von Verträgen auch die umfassende Vertretung unserer Mandanten vor Gericht.

Referenz-Transaktionen:

- Carlsberg-Gruppe: Beratung beim Verkauf der Feldschlößchen Brauerei
- F.A.Z.: Beratung bei zahlreichen Transaktionen, u.a. bei Gründung eines Wirtschaftsdatenbank-Joint Ventures mit dem Handelsblatt sowie Gründung eines Logistik-Joint Ventures mit anderen deutschen Zeitungsverlagen
- Interturbine: Beratung bei Verkauf an B/E Aerospace (200 Millionen Euro)
- Joachim-Herz-Stiftung: Beratung bei der Erhöhung der Anteile an der maxinvest ag auf 17,5 Prozent
- Teleflex Incorporated: Beratung der Übernahme der Telair International GmbH durch AAR CORP. (280 Millionen US-Dollar)
- Cornerstone Capital: Beratung bei verschiedenen Transaktionen, z.B. bei der Übernahme von Anteilen an einem Softwareunternehmen, bei der Erhöhung seiner Beteiligung an einem Medienunternehmen, bei der Übernahme von G+H Isolite von der Vinci-Gruppe und beim Verkauf der G+H Isolite GmbH an Equita Holding
- MAMA Sustainabilty Fonds: Beratung bei der Übernahme von Anteilen an ecogood sowie an NTS Energie- und Transportsysteme

Graf von Westphalen
Maximiliansplatz 10 – Im Luitpoldblock, 80333 München,
T.: +49 89 689077-0, F.: +49 89 689077-100

www.gvw.com

Kontakt: M&A/Private Equity Partner: Robert Alan Heym

gruendel
RECHTSANWÄLTE

Branche:	Legal - Attorneys at Law
Gründungsjahr:	2011
Mitarbeiter:	20
Niederlassungen:	**Sachsen (**Leipzig), **Thüringen** (Jena)

Unternehmensprofil:

GRUENDEL Rechtsanwälte zählt zu den führenden mitteldeutschen M&A-Kanzleien. Die Sozietät entstand im Jahr 2011 durch den Zusammenschluss der Partnermehrheiten aus den mehrfach prämierten Kanzleien PETERSEN GRUENDEL (Sachsen) und Suffel & Kollegen (Thüringen) zur neuen mitteldeutschen Beratungseinheit *Gründel, Hoffmann, Schmidkonz, Schröder, Tietze, Wehner Rechtsanwälte Partnerschaft*,

kurz: GRUENDEL Rechtsanwälte.

Die Partner und Mitarbeiter von GRUENDEL Rechtsanwälte verfügen über jahrzehntelange und herausragende Erfahrungen im Wirtschaftsrecht, insbesonders in den Bereichen:

- Mergers & Acquisitions, Corporate Housekeeping, Corporate Governance und Compliance,
- Gesellschaftsrechtliche Beratung, insbesondere im Aktien- und GmbH-Recht, Umwandlungsrecht, Konzernrecht, EU-Fusions- und Kartellrecht,
- Holdingstrukturen, Fonds, Dachfonds,
- Venture Capital, Private Equity, Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung, mezzanine Finanzierungsformen,
- Pre-IPO Finanzierungen, IPO (einschließlich Prospekterstellung),
- Durchführung interdisziplinärer Legal, Tax und/oder IP Due Diligences,
- Management Buy-out/ Buy-in, Leveraged Buy-out,
- Kooperationsverträge und Joint Ventures.

Weitere Schwerpunkte von GRUENDEL Rechtsanwälte sind das Handelsrecht, nationales und internationales Vertriebsrecht, individuelles und kollektives Arbeitsrecht, Baurecht/Immobilienrecht, gewerbliche Schutzrechte (Patent-, Marken-, Lizenzvertrags- und IT-Recht), Energierecht, Ver- und Entsorgungsrecht, Education,Vergaberecht sowie Medien- und Presserecht.

GRUENDEL Rechtsanwälte
Mädler-Passage, Aufgang B, Grimmaische Str. 2-4, D - 04109 Leipzig
Tel: +49 (0)341 231062-0, Fax: +49 (0)341 231062-30
Internet: www.gruendel.pro, E-Mail: leipzig@gruendel.pro

Ansprechpartner:
Dr. Mirko Gründel, Dr. Steffen Fritzsche

GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

Branche:	Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Gründungsjahr:	1997
Anzahl Partner/Teamgröße:	47 Partner / 135 Anwälte gesamt
Niederlassungen:	BERLIN · BRÜSSEL · DÜSSELDORF · FRANKFURT/MAIN · HAMBURG · HEIDELBERG · MÜNCHEN · SINGAPUR · STUTTGART

Unternehmensprofil:
GSK ist eine der führenden, unabhängigen deutschen Corporate- und Real-Estate-Kanzleien mit weiteren Schwerpunkten in den Bereichen Banking/Finance und Öffentliches Wirtschaftsrecht. Dabei macht neben dem juristischen Spezialwissen auch unser Wirtschafts-Know-how aus immer mehr Branchen für die Mandanten den Unterschied aus. Heute stehen unseren Mandanten über 135 national und international renommierte Anwälte an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Heidelberg, München, Stuttgart sowie Brüssel und Singapur zur Verfügung. Notariatsdienstleistungen in Berlin und Frankfurt runden das Beratungsangebot ab.
GSK verfügt über langjährige Erfahrung bei der Beratung von Private Equity, M&A und Venture Capital Finanzierungen. Wir betreuen laufend Finanzinvestoren, zu finanzierende Unternehmen und Gründungsgesellschafter in jeder Unternehmens- und Finanzierungsphase. Durch unsere standortübergreifende Struktur können wir auch bei Großprojekten kurzfristig die erforderlichen Kapazitäten mobilisieren. Aufgrund internationaler Kompetenz und langjähriger Zusammenarbeit mit namhaften Kanzleien in Europa und Übersee begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Zusammen mit den international kooperierenden Partnerkanzleien Nabarro (Großbritannien), August & Debouzy (Frankreich), Nunziante Magrone (Italien) und Roca Junyent (Spanien) verfügt unsere Allianz über 960 Anwälte in den wichtigsten Finanz- und Wirtschaftszentren Europas.

Referenztransaktionen:
- AURELIA PRIVATE EQUITY GmbH: Beratung beim Erwerb von Beteiligungsunternehmen
- capiton AG: Regelmäßige Beratung bei der Eingehung und Veräußerung von Beteiligungen
- Rain CII: Gemeinsame Beratung mit Skadden beim Erwerb der Teerchemiefirma Rütgers von Finanzinvestor Triton (mit EUR 702 Mio zweitgrößter Deal des Jahres 2012 in der Chemiebranche)
- Verschiedene süddeutsche Beteiligungsgesellschaften (vertraulich): Beratung bei der Eingehung, Reorganisation und Veräußerung von Beteiligungen
- Tognum: Beratung beim Erwerb der Aggretech AG, Ruhstorf

GSK STOCKMANN + KOLLEGEN
München, Karl-Scharnagl-Ring 8, 80539 München, Tel. +49 89 288174- 0
Berlin, Mohrenstr. 42, 10117 Berlin, Tel. +49 30 203907- 0
Frankfurt/M., Taunusanlage 21, 60325 Frankfurt, Tel. +49 69 7100 03- 0
Stuttgart, Augustenstraße 1, 70178 Stuttgart, Tel. +49 711 2204579- 0
Düsseldorf, Bleichstr. 14, 40211 Düsseldorf, Tel. +49 211 862837- 0
Heidelberg, Mittermaierstr. 31, 69115 Heidelberg, Tel. +49 6221 4566- 0
Hamburg, Schleusenbrücke 1 / Neuer Wall, 20354 Hamburg, Tel. +49 40 369703- 0
Internet: http://www.gsk.de

Ansprechpartner:
Dr. Andreas Bauer, LL.M. und Dr. Rainer Herschlein, LL.M.

HAVER & MAILÄNDER
RECHTSANWÄLTE

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1965
Teamgröße:	Anzahl der Rechtsanwälte der Sozietät: 32
Niederlassungen:	Standorte: Stuttgart / Frankfurt / Dresden / Brüssel

Unternehmensprofil:
HAVER & MAILÄNDER ist eine der wenigen bundesweit und international bekannten Wirtschaftskanzleien mittlerer Größe in Deutschland. Wir beraten und vertreten deutsche und ausländische Unternehmen und Unternehmer auf allen Gebieten des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Schwerpunkt bilden das Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions, das Kartell- und Wettbewerbsrecht, das Bank- und Kapitalmarktrecht, das Unternehmenssteuerrecht, das Handelsrecht, das Medien- und Rundfunkrecht, das Telekommunikationsrecht und der Gewerbliche Rechtsschutz. Zu unseren Kerngebieten rechnen wir auch die Streiterledigung in gerichtlichen und schiedsgerichtlichen Verfahren. Als mittelgroße Gruppe hochqualifizierter Wirtschaftsanwälte verfolgen wir ein anderes Konzept als Großkanzleien. Wir verstehen uns als partnerschaftlich organisierte, untereinander eng vernetzte "Anwaltsboutique", die den Mandanten und dessen Interessen ganz in den Mittelpunkt stellt. Unsere Beratung ist höchstpersönlich und individuell, zielorientiert und erfolgsbezogen. Wir betrachten Probleme stets konzentriert und ganzheitlich.

Referenztransaktionen:
- HAVER & MAILÄNDER berät einen ausländischen Venture Capital Investor bei der Beteiligung an einem deutschen Start-up Unternehmen der IT-Branche.
- H&M berät deutschen Industriekonzern bei der Veräußerung einer Tochtergesellschaft
- H&M berät schweizer Automotive-Unternehmen bei der Veräußerung von Dienstleistungs- und Produktionsgesellschaften.
- HAVER & MAILÄNDER berät ein führendes europäisches Industrieunternehmen beim Zukauf von Dienstleistungsunternehmen im Wege von Asset-Deals
- HAVER & MAILÄNDER berät einen mittelständischen Automobilzulieferer beim Verkauf eines Geschäftsbereiches
- HAVER & MAILÄNDER berät ein Unternehmen der Energieversorgungswirtschaft beim Erwerb eines Wettbewerbers
- HAVER & MAILÄNDER vertritt einen Werkzeughersteller beim Rückerwerb eines Spin-Offs
- HAVER & MAILÄNDER berät mittelständische Beteiligungsgesellschaft beim Erwerb bzw. bei der Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen

HAVER & MAILÄNDER Rechtsanwälte
Lenzhalde 83-85, 70192 Stuttgart, Tel: +49 (711) 22744-0, Fax: +49 (711) 2991935
Internet: http://www.haver-mailaender.de, E-Mail: info@haver-mailaender.de

Ansprechpartner:
Dr. Ulrich Schnelle, LL.M. - Dr. Peter Mailänder, M.C.J. - Kai Graf v. der Recke, LL.M. - Dr. Axel Mühl

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1974
Anzahl Partner/Teamgröße:	20 Partner, 2 Of Counsel, 12 Associates; M&A: 10 Partner, 6 Associates

Unternehmensprofil:

Hoffmann Liebs Fritsch & Partner ist auf die Beratung anspruchsvoller wirtschaftsrechtlicher Mandate spezialisiert. Unsere Kompetenzen reichen dabei von der umfassenden wirtschaftsrechtlichen Begleitung eines Unternehmens bis zur Beratung in komplexen Transaktionen und ausgefallenen Spezialmaterien. Zu unseren Mandanten zählen kleinere und mittlere Unternehmen ebenso wie DAX 30- und MDAX- sowie an ausländischen Börsen notierte Gesellschaften.

Unser Beratungsspektrum ist auf die Bedürfnisse von Unternehmen und Unternehmern aller Branchen ausgerichtet. Es umfasst sämtliche für die Unternehmenspraxis relevanten Rechtsgebiete. Dazu gehören nicht nur die klassischen Gebiete des Gesellschaftsrechts, einschließlich M&A und Kapitalmarktrecht.

Seit Bestehen der Sozietät ist die Beratung bei nationalen und grenzüberschreitenden Unternehmenskäufen auf Käufer- wie Verkäuferseite einer unserer Schwerpunkte. Wir kennen aber auch die Seiten des Private Equity Geschäfts, da wir sowohl Unternehmen und Gesellschafter bei der Vergabe als auch Investoren bei der Aufnahme von Beteiligungen beraten.

Referenz-Transaktionen:

- PGNiG Sales & Trading GmbH (PST): Beratung beim Kauf sämtlicher Anteile an der XOOL GmbH von der GETEC-Gruppe
- Basic Supply Group: Beratung beim Verkauf sämtlicher DP Supply Geschäftsanteile an das Deutsche Milchkontor (DMK)
- UDG United Digital Group: Beratung von neun deutschen Digitalagenturen beim Zusammenschluss zum neuen deutschen Marktführer für digitales Marktmanagement und Kommunikation. Finanziert durch den Fonds EQT Expansion Capital II
- RheinEnergie: Beratung beim Kauf der Shell-Tochter "thermotex"
- DEW21: Beratung beim Kauf eines Windparks
- IKB: Beratung beim Verkauf der Movesta

Hoffmann Liebs Fritsch & Partner
Kaiserswerther Straße 119, 40474 Düsseldorf, Tel: +49 211 51 88 2 -0, Fax: +49 211 51 88 2 - 100
http://www.hlfp.de

Ansprechpartner:
Dr. Torsten Bergau, +49 2 11-51 88 2 131, torsten.bergau@hlfp.de
Claus Eßers, +49 2 11-51 88 2 149, claus.essers@hlfp.de

I ADVISE
INDEPENDENT ADVISORY SERVICES

Branche:	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Transaktionsberatung
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	12
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil:
Die I-ADVISE AG ist eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die sich auf Transaktionsberatung und Unternehmensbewertungen spezialisiert hat. Wesentliche Merkmale unseres Beratungsansatzes sind eine überdurchschnittlich seniore Teamstruktur sowie eine garantierte Unabhängigkeit und Exklusivität. Zu unseren Mandanten gehören große als auch mittelständische international agierende Unternehmen, Private Equity-Gesellschaften und deren Portfoliounternehmen sowie "Family Offices".

Der Schwerpunkt unserer Dienstleistungen im Bereich **Transaktionsberatung** liegt in der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence-Projekten für potenzielle Käufer, der Unterstützung bei Verkaufsprozessen (Vendor Assistance, Vendor Due Diligence) sowie der Betreuung von Portfoliogesellschaften im Nachgang einer Transaktion (Post Acquisition-Support).

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.

Mit unserem **internationalen Netzwerk** von auf Transaktionen spezialisierten Wirtschaftsprüfern und M&A-Beratern begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien.

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

Referenzen:
Auf Anfrage

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Franz-Rennefeld-Weg 5, D-40472 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 Frank Sichau

McDermott Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1934 Gründung der Kanzlei durch Edward H. McDermott und William M. Emery in Chicago/USA, seit 1941 McDermott Will & Emery (Howard A. Will stößt zur Kanzlei); 1.1.2002 Eröffnung des ersten deutschen Büros in München, 1.9.2002 Eröffnung des Büros in Düsseldorf, Mai 2012 Eröffnung des Büros in Frankfurt
Anzahl Partner/Teamgröße: 29 Partner, 3 Counsel, 2 Of Counsel, 22 Associates

Unternehmensprofil:
McDermott Will & Emery ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.000 Rechtsanwälten an 18 Standorten (Boston, Brüssel, Chicago, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Houston, London, Los Angeles, Mailand, Miami, München, New York, Orange County, Paris, Rom, Seoul, Silicon Valley und Washington, D.C.). Darüber hinaus besteht eine strategische Allianz mit MWE China Law Offices (Shanghai). In Deutschland sind wir mit unseren Büros in München, Düsseldorf und Frankfurt a. M. vertreten.
Unsere Anwälte stehen für rechtliche Beratung auf höchstem Niveau und mit wirtschaftlichem Verständnis. Für uns stehen nicht allein die rechtlichen Probleme, sondern vor allem deren wirtschaftlich pragmatische und kreative Lösung im Vordergrund. Wir bieten anerkannte und erfahrene Spezialisten für alle wesentlichen Fragen des Wirtschaftsrechts. Wir identifizieren uns mit den Zielen unserer Mandanten, denen wir als Partner und stets auch als kritischer Ratgeber zur Seite stehen.
McDermott Will & Emery bietet ein großes internationales Netzwerk, das weltweit eine effiziente Beratung nach den vorgenannten Maßstäben aus einer Hand sicherstellt. Dabei arbeiten wir sowohl mit unseren eigenen Büros als auch seit vielen Jahren Hand in Hand mit Kollegen renommierter befreundeter Kanzleien im Ausland zusammen. Zu unseren Mandanten zählen insbesondere mittelständische Unternehmen (Private Clients und Family Offices), institutionelle Investoren und Private Equity-Fonds, Banken, Sparkassen ebenso wie DAX 30-, Fortune 500- und FTSE250-Unternehmen.

Beratungsspektrum:
Unsere in Deutschland zugelassenen Rechtsanwälte beraten Mandanten in Deutschland, Europa und weltweit. Alle Anwälte sind anerkannte Experten in ihrem Fachgebiet. Wir arbeiten mit unseren Partnern in den amerikanischen Büros, mit MWE China und insbesondere mit unseren Kollegen in London, Paris, Brüssel, Rom und Mailand länderübergreifend eng zusammen. Die Teams sind mit verschiedenen Kulturen und mit vielen unterschiedlichen rechtlichen Ansätzen im globalen Marktumfeld vertraut. Wir beraten nicht nur deutsche, sondern auch viele internationale Unternehmen und Personen, multinationale Konzerne mit Geschäftsbeziehungen nach Europa sowie Emittenten und Kreditinstitute.
Mit vielen unserer Mandanten arbeiten wir seit Jahren erfolgreich zusammen. Das Ergebnis dieser engen Beziehungen ist ein tiefes Verständnis für zahlreiche Branchen und die spezifischen wirtschaftlichen und rechtlichen Anforderungen. In den folgenden Rechtsgebieten und Praxisgruppen werden wir von unabhängigen juristischen Fachverlagen mehrfach empfohlen und als führende Kanzlei eingestuft.

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
FRANKFURT A. M., Feldbergstraße 35, 60323 Frankfurt, T: +49 69 951145 0, F: +49 69 271 599 633
DÜSSELDORF, Stadttor 1, 40219 Düsseldorf, T: +49 211 30211 0, F: +49 211 30211 555
MÜNCHEN, Nymphenburger Str. 3, 80335 München, T: +49 89 12712 0, F: +49 89 12712 111
Internet: http://www.mwe.com

Leiter der Büros:
Philipp von Ilberg (Frankfurt), Dr. Norbert Schulte (Düsseldorf), Dr. Dirk Pohl (München)

m law group
serving technology companies

Branche: Rechtsanwälte
Gründungsjahr: 2007

Unternehmensprofil:

Wir beraten ausschließlich nationale und internationale Technologieunternehmen unterschiedlichster Größe – vom jungen Start-up bis zum börsennotierten Konzern.

Zusammen mit den Patentanwälten unserer Kooperationskanzlei **m patent group** decken wir das gesamte Spektrum schutzrechtlicher Verfahren ab.

Fachbereiche:

- Start-up & Venture Capital
- Corporate & Compliance
- IP-Strategy & Due Diligence
- Patente & Gebrauchsmuster
- Marken & Domains
- Designs & Urheberrechte
- Ergänzender Leistungsschutz & weitere IP Rechte
- Labour & Employment
- Business & Technology Transactions
- Litigation & Arbitration
- Mergers & Acquisitions

Branchen:

- Informations- und Kommunikations-Technologie (ICT)
- Halbleitertechnologie
- Optik
- Biotechnologie
- Medizintechnik
- Cleantech
- Automotive
- Maschinenbau
- Verfahrenstechnik
- Steuerungs- und Regelungstechnik

Referenzen unserer Mergers & Acquisitions-Praxis:

- Beratung von InfoWatch beim Kauf der Cynapspro GmbH (2011/12)
- Beratung von Verum Diagnostica bei Verkauf der Gesellschaft an Roche (2011/12)
- Beratung von Anthemis Group bei Investment in FIDOR Bank AG (2011/10)

m law group ▪ Schackstraße 1 ▪ 80539 München
Tel: +49 89 24 213 0 ▪ Fax: +49 89 24 213 213
Internet: http://www.mlawgroup.de ▪ E-Mail: info@mlawgroup.de

OPPENHOFF & PARTNER

Rechtsanwälte

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	2008
Anzahl Partner/ Teamgröße in Deutschland:	60 Anwälte (darunter 26 Partner)
Niederlassungen:	Köln, Frankfurt (Eröffnung 2013)

Unternehmensprofil:
Wir unterstützen Unternehmer und Unternehmen dabei, ihre Ziele zu erreichen. Wir liefern individuelle Lösungen und beschränken uns nicht auf die Identifizierung von Problemen. Mit einer persönlichen und umfassenden Beratung schaffen wir wirtschaftlichen Mehrwert. Wir haben langjährige Erfahrung im Private Equity- und Venture Capital-Bereich. Dadurch finden wir mit effizienten Teams schnell die besten Lösungen. In internationalen Mandaten arbeiten wir mit führenden Kanzleien aus den wichtigsten Ländern.
Im Private Equity- und Venture Capital-Bereich beraten wir regelmäßig Unternehmen und ihr Management, Gründer, (Finanz)-Investoren und andere beteiligte Akteure – beim Erwerb von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen, deren Finanzierung, Exit-Strategien, Fonds-Strukturierungen, der Gestaltung von Managementbeteiligungsmodellen sowie bei der Kapitalbeschaffung. Wir entwickeln und verhandeln auf das Projekt zugeschnittene Verträge und Transaktionsstrukturen und sichern das bestmögliche Verhandlungsergebnis.

Ausgewählte Beispiele unserer Beratung:
Private Equity

- Phönix/Strack Gruppe beim Verkauf sämtlicher Geschäftsanteile an die AXA Private Equity Germany
- Terra Firma bei der Veräußerung einer Beteiligung an der Tank & Rast-Gruppe einschließlich Refinanzierung
- Hastings Funds Management beim Erwerb von Geschäftsanteilen an den Flughäfen Düsseldorf, Hamburg, Athen und Sydney über die HTAC Hochtief Airport Capital KGaA
- Kuwaitischer Private Equity Fond beim Erwerb der Weinig AG und weiterer Beteiligungen
- CVC Capital Partners beim Verkauf von Geschäftsanteilen an der Kwik Fit/Pit Stop Gruppe

Venture Capital

- Horizon Ventures beim Erwerb von Faroo
- Brasilianische Privatinvestoren bei der Beteiligung an einem brasilianischen Start-up Unternehmen im E-Commerce über eine deutsche Holding
- Beratung des Gründers von Mexad beim Verkauf an DataXu
- Beratung der Gründer der brasilianischen Dafiti Ltda., einer der größten Online-Shops in Brasilien

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Peter Etzbach:	Tel. +49 (0)221 2091 519, peter.etzbach@oppenhoff.eu
Dr. Gunnar Knorr:	Tel. +49 (0)221 2091 541, gunnar.knorr@oppenhoff.eu
Myriam Schilling:	Tel. +49 (0)221 2091 210, myriam.schilling@oppenhoff.eu
Alf Baars:	Tel. +49 (0)221 2091 460, alf.baars@oppenhoff.eu

Oppenhoff & Partner
Konrad-Adenauer-Ufer 23, 50668 Köln, Tel.: +49 (0)221 2091 0, Fax: +49 (0)221 2091 333
Internet: www.oppenhoff.eu, E-Mail: info@oppenhoff.eu

Management/Partner:
Managing Partner: Gert Dittert, Dr. Stephan König

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1748 (England); 1994 (Deutschland)
Anzahl Partner/ Teamgröße in Deutschland:	180 Mitarbeiter (darunter 102 Anwälte, davon 36 Partner)
Niederlassungen:	Köln, München, Hamburg

Unternehmensprofil:
1748 im englischen Bristol gegründet, ist Osborne Clarke seit 1994 auch in Deutschland beratend tätig, zunächst mit einem Büro in Frankfurt, das bis 2003 betrieben wurde. Mit den Standorteröffnungen 2001 in Köln, 2005 in München und 2013 in Hamburg sind heute 102 Anwälte und Steuerberater für Osborne Clarke tätig, die damit zu den 50 größten Sozietäten Deutschlands gehört. Gemeinsam mit den internationalen Büros in Großbritannien (Bristol, London, Reading), Italien (Brescia, Mailand, Padua, Rom), Spanien (Barcelona, Madrid) und den USA (Silicon Valley) beschäftigt Osborne Clarke weltweit über 550 Anwälte und Steuerberater und rund 300 weitere Mitarbeiter.

Osborne Clarke orientiert sich an ihren Mandanten und unterteilt ihre Tätigkeit in die Branchen Digital Business, Energy & Utilities, Financial Services, Life Science & Healthcare, Real Estate & Infrastructure und Transport & Automotive. Innerhalb dieser Branchen stehen wir unseren Mandanten mit folgender rechtlichen Expertise zur Seite:

- Arbeitsrecht
- Erbrecht
- Gesellschaftsrecht
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Immoblienrecht
- IT-Recht
- Kapitalmarkt & Finanzierung
- Kartellrecht
- M&A
- Öffentliches Wirtschafts- & Vergaberecht
- Restrukturierung & Insolvenz
- Steuerrecht
- Vertriebsrecht

Mit Fachwissen und Branchenkenntnis ist Osborne Clarke Ihr Partner, wenn es um Unternehmenskäufe, M&A, Private Equity und Venture Capital-Transaktionen geht. Osborne Clarke steht für Erfolg und Kompetenz, mit internationalem Netzwerk auch grenzüberschreitend. Von der Start-up-Beteiligung über den Buy-In, Buy-Out oder ein Late Stage Investment bis hin zur öffentlichen Übernahme, dem Börsengang oder Exit – Osborne Clarke berät sie gründlich zu den jeweils erforderlichen Vertragsdokumenten, Ihren Finanzierungsmöglichkeiten und den individuell für Sie passenden Steuermodellen. Auch im Falle von Risikoanalysen oder Verhandlungsprozessen steht Osborne Clarke seinen Mandanten zur Seite - von deutschen und internationalen Konzernen über mittelständische Unternehmen bis hin zu Private Equity und Venture Capital Fonds.

Auszeichnungen:
2012: JUVE Award für Medien
2012: JUVE Award für IT-Recht
2012: InterContinental Finance Magazine – Leading Banking & Finance Law Firm of the Year, Europe
2012: Azur100 Top-Arbeitgeber
2011: Focus Money Top-Steuerberater
2009: M&A Awards Law Firm of the Year

Osborne Clarke
Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln, Tel: +49 (0)221 5108 4000, Fax: +49 (0)221 5108 4005
Internet: www.osborneclarke.de

Management/Partner:
Stefan Rizor (Managing Partner Deutschland, Köln), Ralf W. Schlößer (Partner, Köln), Dr. Tim Reinhard (Partner, München), Dr. Kay-Uwe Bartels (COO, Köln)

OTTO MITTAG FONTANE

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	2009; entstanden aus dem Spin-Off des Frankfurter Büros einer überörtlichen Sozietät
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 Partner, 2 Junior-Partner, 4 Associates; M&A/Private Equity: 3 Partner, 3 Associates

Unternehmensprofil:
Otto Mittag Fontane (OMF) ist eine ausschließlich in den Bereichen M&A/Private Equity sowie Bank- und Kapitalmarktrecht tätige Kanzlei. Die Gründungspartner arbeiten seit 1994 zusammen. Zwei der M&A-/ Private Equity-Partner sind zudem Steuerberater.

Im Bereich M&A/Private Equity berät OMF alle rechtlichen und steuerrechtlichen Transaktionsaspekte sowie die Akquisitionsfinanzierung und ggf. die Beteiligung des Managements.

Bei Private Equity-Transaktionen deckt OMF zudem die rechtliche Begleitung des Investments über den gesamten "Lebenszyklus" ab, von u.a. post-akquisitorischen Umstrukturierungsmaßnahmen, Begleitung von Betriebsprüfungen hinsichtlich transaktionsrelevanter Feststellungen bis zum Exit in Form des Trade Sale, Secondary Buy-Out oder IPO. OMF berät zudem die Restrukturierung von Gesellschaften bei Beteiligung von Finanzinvestoren.

Zu den Mandanten gehören vornehmlich Private Equity-Fonds und andere Finanzinvestoren, strategische Käufer und Managementteams oder einzelne Manager in Buy-Out-Situationen.

Referenz-Transaktionen:

- HALDER: Beratung der Veräußerung der GEKA-Gruppe (2012) und von ADA Cosmetics (2011)
- GEALAN: Beratung von HALDER bei Akquisition der GEALAN-Gruppe (2011)
- Audley Capital: laufende Beratung, u.a. bei Investments in börsennotierte Unternehmen in Deutschland
- Quadnetics Group plc: Erwerb der ersten deutschen Beteiligung Indanet AG (2011)
- Derby Cycle AG: Beratung des Mehrheitsgesellschafters Finatem-Fonds beim IPO des Unternehmens und beim Paketverkauf an Accell Group NV (beide 2011)
- Finatem-Fonds: Strukturierung und Beratung der Akquisitionen WST Präzisionstechnik GmbH (2012) und Herzog AG (2011)
- Europa Apotheek Venlo: Beratung der Gründungsgesellschafter beim Verkauf an Medco Health Solutions (2008 und 2010)

Otto Mittag Fontane
Grüneburgweg 102, 60323 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 - 4500 13 500, Fax: +49 (0)69 - 4500 13 555
Internet: www.ottomittagfontane.com

Management/Partner:
M&A/Private Equity Partner: Dr. Hans-Jochen Otto, Dr. Gabriele Fontane, Dr. Thomas Hofacker

P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte · Steuerberater
www.pplaw.de

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1997
Anzahl Partner/Teamgröße: 31 Partner, 5 Of Counsel, mehr als 100 Rechtsanwälte/Steuerberater

P+P Pöllath + Partners ist eine international tätige Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit 31 Partnern und mehr als 100 Anwälten und Steuerberatern an den Standorten Berlin, Frankfurt und München.

P+P bietet fundierte, kreative und innovative Expertise sowie unabhängige rechtliche und steuerliche Beratung in folgenden Arbeitsbereichen:

Transaktionen

- Unternehmenskauf / -strukturierung
- Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht
- Private Equity / Venture Capital / Alternative Assets
- Fondsgründung / -strukturierung / -screening
- Listing / Delisting
- Nachfolgeplanung und -gestaltung
- Steuerstrukturierung und -gestaltung
- Immobilien sowie
- transaktionsbezogene Schiedsverfahren

Asset Management

- Vermögensmanagement, -anlage, -nachfolge
- verbindliche steuerliche Auskünfte für Unternehmen und Familiengesellschaften
- Beratung von vermögenden Privatpersonen und Family Offices
- Trusts und Stiftungen
- Fonds, Finanzprodukte
- Immobilien

Viele P+P-Berater stehen als "leading" bzw. "highly recommended" oft in mehreren Arbeitsbereichen konstant an der Spitze renommierter Ranglisten. Darüber hinaus wurde P+P häufig als "Kanzlei des Jahres" vor allem im M&A- und Steuerbereich ausgezeichnet.
P+P ist völlig unabhängig und arbeitet mit fachlich führenden Kollegen befreundeter Sozietäten in Deutschland und anderen Jurisdiktionen, sowie mit Beratern, Banken und vielen weiteren Geschäftspartnern zusammen.
Weitere Informationen auch zu unserer Pro-Bono-Arbeit und den P+P-Stiftungen auf unserer Website: **www.pplaw.com**.

P+P Pöllath + Partners

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

P+P Frankfurt
Zeil 127
60313 Frankfurt/Main
Tel: +49 (69) 247047-0
Fax: +49 (69) 247047-30
fra@pplaw.com

P+P München
Kardinal-Faulhaber-Straße 10
80333 Munich
Tel: +49 (89) 24240-0
Fax: +49 (89) 24240-999
muc@pplaw.com

Pinsent Masons

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1850, in Deutschland seit 2012
Anzahl Partner/Teamgröße:	Deutschland: 7 Partner / 15 Rechtsanwälte insgesamt Weltweit: über 360 Partner / mehr als 1.500 Rechtsanwälte insgesamt
Standorte:	Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Golf-Staaten, Asia Pacific

Unternehmensprofil:
Pinsent Masons ist eine internationale Wirtschaftskanzlei mit Standorten in München, Paris, Doha, Dubai, Hong Kong, Peking, Shanghai, Singapur, den Falkland Inseln sowie in London und weiteren Großstädten in Großbritannien. Pinsent Masons' Geschichte reicht zurück bis ins 19. Jahrhundert, wobei unser Angebot, unsere Expertise sowie unsere Präsenz stetig erweitert wurden. Wir gehören nunmehr zu den "*top 75 global law firms*".

Das Münchener Büro von Pinsent Masons berät führende Unternehmen und Finanzinstitute mit einem hochspezialisierten Team. Wir konzentrieren uns dabei auf die Beratung von Technologieunternehmen unterschiedlichster Größe sowie deren Investoren und Banken. Pinsent Masons Deutschland berät unter anderem in den Bereichen:

- *Corporate & M&A*
- *IT & Outsourcing*
- *HR & Employment*
- *Dispute Resolution*
- *Real Estate & Property*

Pinsent Masons bietet fundierte Branchenkenntnis und ein tiefgreifendes Verständnis für die Herausforderungen von Unternehmen aus den Sektoren

- *Advanced Manufacturing & Technology Services*
- *Energy & Natural Resources*
- *Infrastructure*
- *Financial Services*

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung, unserer Branchenfokussierung sowie unserer internationalen Erreichbarkeit, sind wir in der Lage rechtliche Lösungen anzubieten, die exakt auf die Bedürfnisse unserer Mandanten und deren Ziele zugeschnitten sind.

Ausgewählte Referenzen:

- Spanisches Mobilfunkunternehmen bei diversen Technologietransaktionen und Outsourcing-Projeken
- UNIT4 beim Erwerb verschiedener Softwareunternehmen in Deutschland
- Torqeedo bei verschiedenen Finanzierungsrunden, Technologietransaktionen sowie laufende gesellschaftsrechliche Beratung
- Technolas Perfect Vision GmbH bei Transaktion mit Bausch & Lomb 2011 sowie laufende gesellschafts- und handelsrechtliche Beratung
- Weltmarktführender US-amerikanischer Hersteller von Unternehmenssoftware bei deutschen M&A-Projekten

Pinsent Masons Germany LLP
Ottostr. 21, 80333 München
Tel: +49 89 203043 500, Fax: +49 89 203043 501
Internet: www.pinsentmasons.de, E-Mail: rainer.kreifels@pinsentmasons.com

Management/Partner:
Dr. Ulrich Lohmann, LL.M. (Head of Office), Rainer Kreifels (COO), Eike Fietz, Jörn Fingerhuth, Dr. Nina Leonard, Manfred Schmid, Dr. Florian von Baum

Branche:	Patentanwälte
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner:	Einzelkanzlei
Niederlassung:	Köln

Unternehmensprofil:
Patentanwalt Dr. Peter Reinert berät und unterstützt als hochspezialisierter Einzelanwalt Rechtsanwaltskanzleien, Unternehmensberatungen und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, aber auch Banken, VC-Gesellschaften und Private Equity Investoren auf allen Gebieten des gewerblichen Rechtsschutzes, die bei Unternehmensbewertungen und insbesondere im M&A-Bereich von Bedeutung sind, beispielsweise:

- IP-Diligence
- Patente und Gebrauchsmuster
- Marken, Titel, Unternehmenskennzeichen, Domains
- Designschutzrechte
- Arbeitnehmererfinderrecht
- Know-How-, Patent-, Design- und Markenlizenzverträge
- Klärung von Existenz und Validität von Schutzrechten
- Analyse und Bewertung von Schutzrechtsportfolios
- Analyse des Schutzumfanges gewerblicher Schutzrechte und der entsprechenden Umgehungsmöglichkeiten
- Konsistenzanalyse von Schutzrechtsportfolios
- Inhaltliche und territoriale Zielmarktanalyse von Schutzrechtsportfolios
- Rechtliche Analyse, Bewertung und gegebenenfalls Optimierung von Markenführung und Markenpositionierung
- Entwicklung von individuell angepaßten Schutzrechtsstrategien
- Monetäre Patent- und Markenbewertung.

Technische Kompetenzschwerpunkte:
Informationstechnologie, Life Science, Medizintechnik, Chemie

Patentanwalt Dr. Peter Reinert
European Trademark Attorney
European Design Attorney
Hansaring 61, D-50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221 - 1612444, Fax: +49 (0) 221 – 1612100
E-Mail: preinert@netcologne.de

Internet: http://www.patentanwalt-reinert.de

Rödl & Partner

Branche: Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Unternehmensberater
Gründungsjahr: 1977
Niederlassungen: 87 Standorte in 39 Ländern weltweit

Unternehmensprofil:
Rödl & Partner berät mittelständische Unternehmen (Umsatz zw. EUR 5 Mio. bis EUR 500 Mio.) bei der Strukturierung und Beschaffung der gesamten Unternehmensfinanzierung, bei Unternehmenstransaktionen sowie in den Bereichen Strategie, Restrukturierung und Sanierung. Rödl & Partner steht weltweit mit über 3.000 Mitarbeitern für eine hoch qualifitzierte Beratung von mittelständischen Unternehmen, insbesondere von deutschen Familienunternehmen. Das Geschäftsfeld Corporate Finance berät bei M&A-Transaktionen sowie bei der Unternehmensfinanzierung.

Zum Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) gehören Unternehmenstransaktionen, d.h. wir bieten Beratungsleistungen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen an, beispielsweise im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Unter M&A fallen auch Unternehmenskooperationen, Joint Venture und Unternehmensfusionen. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist die M&A-Beratung in Sondersituationen (Distressed M&A), z.B. im Rahmen einer Insolvenz.

Unsere Beratungsleistung im Bereich der Unternehmensfinanzierung umfassen neben der klassischen Fremdfinanzierung über Bankkredite auch die Zurverfügungstellung von Eigenkapital und Mezzanine-Finanzierungen (z.B. stille Beteiligung und Genussscheine) sowie alternative Finanzierungsformen, wie beispielsweise Mittelstandsanleihen, Factoring oder Leasing. Die Finanzierungsanlässe reichen dabei von einer Projektfinanzierung bis hin zur kompletten Neugestaltung einer zukunftsfähigen Unternehmensfinanzierung.

Im Bereich des Initial Public Offering (IPO) sind wir für unsere Mandanten bei der Beschaffung von Eigenkapital über die Börse tätig. Dies kann auf dem Wege der erstmaligen Platzierung von Aktien eines Unternehmens an der Börse erfolgen oder bei der Beratung und Begleitung von Kapitalerhöhungen bei bereits börsennotierten Unternehmen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter http.//www.roedl.com

Rödl Consulting AG
Denninger Straße 84, 81925 München, Tel: +49 (89) 92 87 80 525, Fax: +49 (89) 82 87 80 555
Hauptstr. 89, 65760 Eschborn/Frankfurt am Main, +49 (6196) 76114 721, +49 (6196) 76114 704
Internet: http://www.roedl.com

Management:
Björn Stübiger, Vorstand, Leiter Corporate Finance
Michael Singer, Associate Partner, Leiter M&A

Schlatter

Rechtsanwälte | Steuerberater | Fachanwälte

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Anzahl Partner/Teamgröße:	Anzahl der Partner der Sozietät: 11 Teamgröße M&A/Venture Capital/Private Equity: 7
Niederlassungen:	Heidelberg, Mannheim

Unternehmensprofil:

Schlatter Rechtsanwälte zählt seit über 60 Jahren zu den führenden Anwaltskanzleien in der Europäischen Metropolregion Rhein-Neckar. Unsere lange Tradition steht für Verlässlichkeit, Beständigkeit und Qualität. Ständige Fortbildungen, Vorträge, Veröffentlichungen und die laufende organische Erweiterung unseres Teams sorgen für eine am Markt orientierte aktuelle Beratung.

Wir bieten neben der klassischen Transaktionsberatung mit unserer Praxisgruppe M & A eine fokussierte Beratungsleistung für in- und ausländische Investoren und VC-Geber sowie Unternehmen in der Gründungsphase an.

Zu unseren Mandanten zählen daher sowohl Beteiligungsgesellschaften als auch kapitalsuchende Unternehmen.

Referenz-Transaktionen 2011/2012:

- Beratung der Erwerbers einer Gesellschaft aus dem Bereich Optoelektronik mit einem Transaktionsvolumen von 1,5 Mio. €;
- Prinz von Hohenzollern Capital GmbH & Co. KG: Beratung bei zwei verschiedenen Serie A Finanzierungsrunden (Werkstofftechnik-, B2B-Marktplatz) im Gesamtvolumen von 2 Mio. €;
- Laufende Beratung im Bereich Gesellschaftsrecht/ M&A bei der Akquisition/ Disakquisition einer auf Turn Around Situationen spezialisierten PE-Gesellschaft;
- Beratung eines Energieversorgers beim Aufbau eines Portfolios erneuerbarer Energien
- Beratung eines Vermögensverwalters bei der Seed-Finanzierung eines Software Start-Ups im Volumen von 1,0 Mio. €
- Beratung bei der Veräußerung eines Elektrotechnikunternehmens im Volumen von 4,5 Mio. €

SCHLATTER Rechtsanwälte Steuerberater Fachanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Seckenheimer Landstr. 4, 68163 Mannheim, Tel: +49 (621) 46064740, Fax: +49 (621) 46084748
Kurfürsten-Anlage 59, 69115 Heidelberg, Tel.: +49 (6221) 98120, Fax: +49 (621) 183952
Internet: http://www.kanzlei-schlatter.de, E-Mail: mannheim@kanzlei-schlatter.de

Ansprechpartner:
Jan Erik Jonescheit, Prof. Dr. Jens Kollmar

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1982
Niederlassungen:	München, Berlin, Frankfurt, Brüssel, Dubai, Hongkong, London, Madrid, Mailand, Paris, Shanghai

Unternehmensprofil:
SJ Berwin ist eine internationale Wirtschaftskanzlei mit traditionell starker Präsenz in den europäischen Finanz- und Wirtschaftsmetropolen sowie seit 2009 auch in Hongkong, Dubai und Shanghai. Wir sind seit mehr als 30 Jahren am Markt und gewachsen aus einer transaktionsorientierten Boutique mit anerkannter Kompetenz im Bereich Private Equity. SJ Berwin hat im europäischen und internationalen Markt eine herausragende Position aufgebaut und bietet heute ihren Mandanten – vom Start-up Unternehmen über Private Equity Häuser bis hin zu internationalen Unternehmen und Kreditinstituten – rechtliche und steuerrechtliche Expertise in allen wesentlichen wirtschaftsrechtlichen Bereichen.

Wir verfügen über eine der renommiertesten Private Equity-Praxen in Deutschland, die als integrierter Teil der international hochangesehenen Private Equity Praxis von SJ Berwin aufgestellt ist. Im Private Equity-Transaktionsbereich sind wir bekannt für unsere Expertise bei der Strukturierung und Beratung von Private Equity bezogenen M&A-Transaktionen jeder Art und Größe, seien es Management Buy-Outs, Management Buy-Ins, Leveraged Buy-Outs, Public-to-Private Transaktionen, Secondary Transaktionen oder Venture Capital Investments.

Referenz-Transaktionen:

- AXA Private Equity: Beratung beim Erwerb der frostkrone Holding GmbH gemeinsam mit dem Management.
- Star Capital Partners: Beratung beim Erwerb von Blohm + Voss (zivile Sparte der ThyssenKrupp Marine Systems).
- PAR Capital Management Inc.: Beratung bei der Übernahme der Advanced Inflight Alliance AG (AIA) sowie bei der Veräußerung der AIA.
- Exclusive Networks Group: Beratung beim Erwerb der TLK Distributions GmbH.
- Kennet Partners: Beratung beim Investment in die Trademob GmbH.
- Hannover Finanz Gruppe: Beratung beim Erwerb der Ziener Sports Gruppe.
- Steadfast Capital: Beratung bei der Veräußerung der FEP Gruppe sowie der Cetelon GmbH.
- Vision Capital: Beratung beim ersten Portfoliokauf von Vision Capital in Deutschland – Übernahme von drei Portfolio-Unternehmen aus dem Fonds Paragon Secondary Partners.

SJ Berwin LLP
Atrium am Opernplatz, Bockenheimer Anlage 46, 60322 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 50 50 32 500, Fax: +49 69 50 50 32 499
Internet: http://www.sjberwin.com

Management/Partner: Management Committee Deutschland, bestehend aus den Partnern Till Fock, Rüdiger Knopf, Sonya Pauls, Prof. Dr. Andreas Söffing

M&A/Private Equity Partner: Dr. Christoph Brenner, Dr. Christian Cornett, Dr. Michael Cziesla, Birgit Hübscher-Alt, Dr. Julian Lemor, Thomas Pauls, Dr. Frank Vogel und Dr. Andreas Wüsthoff

TIGGES
RECHTSANWÄLTE

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner	8
Teamgröße in Deutschland:	22 Berufsträger
Niederlassungen:	Düsseldorf, Warschau, München

Unternehmensprofil:

Als mittelgroße, international orientierte Sozietät beraten und vertreten TIGGES Rechtsanwälte Unternehmer und Unternehmen aus Deutschland und dem Ausland in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Schwerpunkte und Kernkompetenzen liegen dabei in den Bereichen Steuern und Vermögensnachfolge, Unternehmens- und Beteiligungserwerb, Vertriebssysteme, Einkauf und Logistik und Deutsch-Polnische Geschäftsbeziehungen.

Im Bereich Private Equity und Venture Capital beraten wir Investoren und Unternehmer in allen rechtlichen und steuerlichen Aspekten des Erwerbs von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen. Auf internationaler Ebene begleiten wir Unternehmensgründungen sowie Joint Venture- und Kooperationsverträge in Europa und Übersee.

Referenz-Mandate:

- Media-press.tv AG beim Erwerb eines Unternehmens und Kartellanmeldung
- ONTEX bvba beim Erwerb mehrerer Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen
- ACCENTIS N.V. : Due Diligence und Unternehmenserwerb
- HEMACON GmbH bei einer ersten Finanzierungsrunde unter Beteiligung der KfW und mehrerer Investoren
- Hoffmann.Seifert.Partnergesellschaft beim Erwerb mehrerer Unternehmen
- Scafom-RUX International B.V. beim Erwerb verschiedener Unternehmen
- GST Service AG im Rahmen einer Kapitalerhöhung und gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierung

TIGGES Rechtsanwälte
Zollhof 8, 40221 Düsseldorf
Tel: +49 (0)211 8687-0, Fax: +49 (0)211 8687-230
Internet: www.tigges-info.de

Management/Partner:
Dr. Michael Tigges, LL.M., Dr. Guido Holler, Dr. Georg Jaster

UHY Deutschland AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

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

Unternehmensprofil:
Die UHY Deutschland AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen langjährig tätiger Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit insgesamt 250 Mitarbeitern und Partnern, davon 30 Wirtschaftsprüfer, 30 Steuerberater und 30 Rechtsanwälte. Ziel der Zusammenarbeit in der UHY Deutschland AG ist es, unseren Mandanten durch das zusammengefasste Know-how aller Mitarbeiter und Partner auf höchstem Niveau Prüfungs- und Beratungsleistungen bundesweit anbieten zu können. Wir sind Partner von bioPLUS, einem Netzwerk von Dienstleistern, die über besondere Erfahrung in der Betreuung von Life Science-Unternehmen verfügen. Wir sind Mitglied von UHY, einem weltweiten Verbund von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften mit über 6.800 Mitarbeitern in mehr als 80 Ländern.

Das Dienstleistungsangebot umfasst alle berufsüblichen Tätigkeiten von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern. Darüber hinaus verfügen wir über umfangreiches praxiserprobtes Know-how auf folgenden Gebieten: Begleitung von Börsengängen, Due Diligence, internationale Rechnungslegung (IFRS), Prüfung und Beratung von Finanzdienstleistern, Dokumentation und Gestaltung von internen Kontrollsystemen (IKS), Sanierungsberatung, Unternehmensbewertung, Finanzierung Mittelstand.

Branchenschwerpunkte sind unter anderem: Biotechnologie, Finanzdienstleister, Immobilienwirtschaft und Medien. Wir sind als eine von wenigen deutschen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften beim US-amerikanischen PCAOB registriert.

Referenztransaktionen:
- auf Anfrage

UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Zimmerstraße 23, D - 10969 Berlin
Tel: +49 (0)30-226593-0, Fax: +49 (0)30-22679050
Internet: http://www.uhy-deutschland.de, E-Mail: berlin@uhy-berlin.de

Management/Partner:
Torsten Jasper, Reinhold Lauer, Dr. Horst Michael Leyh, Dietrich Müller, Dr. Ulla Peters, Thilo Rath, Gunter Stoeber, Thomas Wahlen, Dr. Edmund Weigert

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1931: New York 2000: Eröffnung Büro Frankfurt 2004: Eröffnung Büro München
Anzahl Partner/Teamgröße:	11 Partner, insgesamt ca. 55 Anwälte in den deutschen Büros
Niederlassungen:	Boston, Budapest, Dallas, Dubai, Frankfurt/Main, Hongkong, Houston, London, Miami, München, New York, Paris, Peking, Prag, Princeton, Providence, Shanghai, Silicon Valley, Warschau, Washington DC, Wilmington

Unternehmensprofil:
Weil, Gotshal & Manges ist eine der international führenden Anwaltskanzleien. 1931 in New York gegründet, bietet heute ein Netzwerk von über 1100 Anwälten an 21 Standorten weltweit Beratungsleistungen aus einer Hand für Mandanten aus nahezu allen Branchen.

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

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

Referenztransaktionen:

- Beratung Summit Partners beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an 360 Treasury Systems AG
- Beratung Lincare im Rahmen der Übernahme durch Linde AG
- Beratung Bregal Capital beim Erwerb der Novem-Gruppe
- Beratung Strategic Value Partners und Oak Hill Advisors bei der komplexen und grenzüberschreitenden finanziellen Restrukturierung der Pfleiderer AG
- Beratung Atos Origin S.A. bei der Übernahme der Siemens IT Solutions and Services
- Beratung Reverse Logistics GmbH, eine Portfoliogesellschaft von Monitor Clipper Partners, bei der Veräußerung ihrer Beteiligung an Vfw GmbH
- Beratung Grohe beim erfolgreichen öffentlichen Übernahmeangebot an die Aktionäre des börsennotierten chinesischen Armaturenherstellers Joyou AG

Weil, Gotshal & Manges LLP
Taunusanlage 1 (Skyper), 60329 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69-21659600, Fax: +49 (0)69-21659699
Maximilianhöfe, Maximilianstraße 13, 80539 München, Tel: +49 (0)89-242430, Fax: +49 (0)89-24243399

Internet: http://www.weil.com

Managing Partner: Prof. Dr. Gerhard Schmidt

WEITNAUER
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer | Steuerberater Partnerschaft

Branche: Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Gründungsjahr: 1995
Anzahl Teamgröße: 27
Niederlassungen: München · Berlin · Heidelberg

Unternehmensprofil:
WEITNAUER vertritt einen interdisziplinären Ansatz mit der Verknüpfung von Rechts-, Steuer- und betriebswirtschaftlicher Beratung. Die Sozietät vermag daher einen umfassenden Beratungsservice aus einer Hand zu bieten. Sie verbindet die Vorteile einer kleinen Einheit mit der Qualität eines hochkarätigen, umfassend aufgestellten Teams.

Die Tätigkeitsschwerpunkte der Kanzlei liegen im Bereich Unternehmensfinanzierung, Transaktionen (M&A, IPO) sowie Restrukturierung und Krisenberatung. Zu den Mandanten der Kanzlei zählen vor allem Finanzinvestoren, aber auch börsennotierte und mittelständische Unternehmen mit Technologie-schwerpunkt.

Referenztransaktionen:

- *Auf Anfrage*

WEITNAUER Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater

80802 München
Ohmstrasse 22
T 089/38 39 95-0
F 089/38 39 95-99
E muenchen@weitnauer.net

10117 Berlin
Französische Str. 13
T 030/230 96 77-0
F 030/230 96 77-99
E berlin@weitnauer.net

69120 Heidelberg
Im Neuenheimer Feld 515
T 06221/7 29-13 00
F 06221/7 29-13 09
E heidelberg@weitnauer.net

Internet: http://www.weitnauer.net

WSS REDPOINT RECHTSANWÄLTE

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2004
Teamgröße in Deutschland:	5
Niederlassungen:	Köln

Unternehmensprofil:
Ein Schwerpunkt von WSS Redpoint liegt in der Beratung von Unternehmen und Investoren bei Venture Capital-Transaktionen. Gleichzeitig begleiten wir Wachstumsunternehmen beim Aufbau und in allen Phasen der Entwicklung von Geschäftsmodellen. Zu unseren Kernberatungsfeldern gehören dabei das Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht einschließlich M&A-Transaktionen. Durch die Einbindung in ein Netzwerk hochspezialisierter Sozietäten aus allen wirtschaftsrechtlichen Bereichen sowie der Steuerberatung können wir unseren Mandanten auch über unsere Kernberatungsfelder hinaus maßgeschneiderte Lösungen anbieten.

Zu unseren Beratungsfeldern gehören u.a.:

- Gründung und Finanzierung
- Aufbau von Vertriebsstrukturen
- Unternehmensübernahmen und -zusammenschlüsse (M&A)
- Finanzierung über den Kapitalmarkt (z.B. prospektpflichtige Angebote)
- Beteiligungsfinanzierung (u.a. Strukturierung von Investments, Due Diligence, Vertragsdokumentation)

Die Beratung entspricht höchsten juristischen Qualitätsstandards, denen sich die Partner und Mitarbeiter der Kanzlei verpflichtet fühlen, ohne hierbei die wirtschaftlich sinnvolle und machbare Lösung aus den Augen zu verlieren. Als vertrauensvoller Partner unserer Mandanten erarbeiten wir rechtliche Lösungen mit Blick auf ihre unternehmerischen und privaten Ziele.
Unsere Mandanten stammen aus den klassischen Handels-, Produktions- und Dienstleistungsbranchen, dem Hochtechnologiesektor, dem Rohstoffsektor sowie aussichtsreichen neuen Branchen. Neben jungen und wachstumsorientierten Unternehmen zählen auch inhabergeführte mittelständische Unternehmen, alteingesessene Unternehmerfamilien, Publikumsgesellschaften sowie institutionelle und private Investoren zu unseren Mandanten.

Beispielreferenzen aus unserer Start-up und Venture Capital-Praxis:

- Beratung der navabi GmbH bei der Erstrundenfinanzierung durch DuMont Venture und einen Privatinvestor
- Erneute Beratung der navabi GmbH bei der zweiten Finanzierungsrunde durch Seventure
- Beratung der fruux GmbH bei der Seedfinanzierung durch den High-Tech Gründerfonds
- Beratung der tamyca GmbH bei der Finanzierung durch KIZOO Technology Ventures
- Beratung der Nemos GmbH bei der Finanzierung durch den ELS-Fonds und die KfW

WSS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Spichernstraße 73, 50672 Köln
Tel.: +49 (221) 27 25 188 0, Fax: +49 (221) 27 25 188 27
Internet: www.wss-redpoint.com

Managing Partner: Peter Siedlatzek (siedlatzek@wss-redpoint.com)

Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer: Short-Liste (alphabetische Sortierung)

Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer

AC CHRISTES & PARTNER GmbH
Baumwall 7, 20459 Hamburg, Deutschland
Internet: www.christes.de

ACURIS Rechtsanwälte
Ludwigstrasse 11, 80539 München, Deutschland
Internet: www.acuris.de

Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Beethovenstr. 8-10, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.roelfspartner.de/ra

AHB Rechtsanwälte
Neuer Wall 59, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.ahblegal.de

AIOS GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft
Schönhauser Allee 10-11, 10119 Berlin, Deutschland
Internet: www.aios.de

Allen & Overy LLP
Haus am OpernTurm, Bockenheimer Landstr. 2, 60306 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.allenovery.com

Alpers & Stenger Partnerschaft Colonnaden 5, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.alpers-stenger.de

Arnecke Siebold Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Hamburger Allee 4, 60486 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.ArneckeSiebold.de

ARQIS Rechtsanwälte
Schadowstraße 11 B, 40212 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.arqis.com

Ashurst
OpernTurm, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.ashurst.com

avocado Rechtsanwälte
Spichernstraße 75-77, 50672 Köln, Deutschland
Internet: www.avocado-law.com

Baker & McKenzie
Bethmannstrasse 50-54, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bakernet.com

Bansbach, Schübel, Brösztl & Partner GmbH
Gänsheidestr. 72 - 74, 70184 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.bansbach-gmbh.de

bb sozietät Buchalik Brömmekamp
Prinzenallee 15, 40549 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.bb-soz.de

BBMG Burger Bohl Meyer-Gutknecht
Garmischer Straße 8, 80339 München, Deutschland
Internet: www.bbmg.de

BDO Deutsche Warentreuhand AG
Grüneburgweg 102, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bdo.de

bdp Bormann, Demant & Partner
Danziger Straße 64, 10435 Berlin, Deutschland
Internet: www.bdp-team.de

BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Westhafen Tower, Westhafenplatz 1, 60327 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bblaw.com

Bergemann Schönherr & Partner
Landsberger Straße 302, 80687 München, Deutschland
Internet: www.bbsz.de

Bergerhoff Rechtsanwälte
Alfred-Hess-Straße 22 a, 99094 Erfurt, Deutschland
Internet: www.bergerhoff.de

BINDER GRÖSSWANG Rechtsanwälte GmbH
Sterngasse 13, 1010 Wien, Österreich
Internet: www.bindergroesswang.at

Bird & Bird
Carl-Theodor-Straße 6, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.twobirds.com

BLLW Braun Leberfinger Ludwig Partnerschaftsgesellschaft
Richard-Strauss-Str. 24, 81677 München, Deutschland
Internet: www.bllw.com

Boege Rohde Luebbehuesen
Jungfernstieg 30, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.brlnet.com

Boehmert & Boehmert
Freiherr-vom-Stein-Straße 7, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.boehmert.de

Bögner Hensel Gerns & Partner
Zeppelinallee 47, 60487 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bhgs.de

Bonnekamp & Sparing Patentanwaltskanzlei
Goltsteinstrasse 19, 40476 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.bonnekamp-sparing.com

Bornhausen Consulting
Steinlestrasse 6, 60596 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.bornhausen-consulting.de

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Sollbrüggenstraße 52, 47800 Krefeld, Deutschland
Internet: www.bpg.de

BPG Treutax GmbH
Adamstr. 22, 50996 Köln, Deutschland
Internet: www.treutax.de

Brinkmann.Weinkauf
Adenauerallee 8, 30175 Hannover, Deutschland
nternet: www.brinkmannweinkauf.de

Broich Partnerschaft von Rechtsanwälten
Bockenheimer Landstr. 51-53, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.broich.de

BSKP Dr. Broll · Dr. Seid · Kaufmann & Partner
Rankestraße 3, 10789 Berlin, Deutschland
Internet: www.bskp.de

BTU Simon Schneider Gockel / BTU Treuhand Union München GmbH
Maffeistrasse 3, 80333 München, Deutschland
Internet: www.btu-group.de

Büsing, Müffelmann & Theye
Kurfürstendamm 190/192, 10707 Berlin, Deutschland
Internet: www.bmt-law.de

Classen Fuhrmanns & Partner Rechtsanwälte
Gustav-Heinemann-Ufer 56, 50968 Köln, Deutschland
Internet: www.cfpa.de

Clifford Chance
Mainzer Landstrasse 46, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.cliffordchance.com

CMS Hasche Sigle
Lennéstraße 7, 10785 Berlin, Deutschland
Internet: www.cms-hs.com

CORSO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gustav-Heinemann-Ufer 56, 50968 Köln, Deutschland
Internet: www.corso.cc

Corvel LLP
Zirkusweg 2 – Astraturm, 20359 Hamburg, Deutschland
Internet: www.corvel.de

CREON Rechtsanwälte
Ballindamm 8, 20095 Hamburg, Deutschland
Internet: www.creon.net

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP
Neue Mainzer Strasse 28, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.curtis.com

Czernich Hofstädter Guggenberger & Partner
Bozner Platz 4 - Palais Hauser, 6020 Innsbruck, Österreich
Internet: www.chg.at

Debevoise & Plimpton LLP
Taubenstrasse 7-9, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.debevoise.com

Dechert LLP
Theresienstr. 6, 80333 München, Deutschland
Internet: www.dechert.com

Dissmann Orth Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft GmbH
Kardinal-Faulhaber-Str. 14 a, 80333 München, Deutschland
Internet: www.dolaw.de

DLA Piper UK LLP
Jungfernstieg 7, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.dlapiper.com

Dr. Kleeberg & Partner GmbH
Augustenstraße 10, 80333 München, Deutschland
Internet: www.kleeberg.de

Dr. Langenmayr & Partner
dresse: Seidlstr. 30, 80335 München, Deutschland
Internet: www.dr-langenmayr.de

Ebner Stolz Mönning Bachem GmbH & Co. KG
Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.ebnerstolz.de

Eisenberger & Herzog
Vienna Twin Tower, Wienerbergstraße 11, 1100 Wien, Österreich
Internet: www.ehlaw.at

Ernst & Young AG
Mittlerer Pfad 15, 70499 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.de.ey.com

Esche Schümann Commichau
Am Sandtorkai 44, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.esche.de

FALK & Co GmbH
Im Breitspiel 21, 69126 Heidelberg, Deutschland
Internet: www.falk-co.de

Field Fisher Waterhouse Deutschland LLP
Am Sandtorkai 68, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.ffw.com

Flick Gocke Schaumburg
Johanna-Kinkel-Straße 2-4, 53175 Bonn, Deutschland
Internet: www.fgs.de

FPS Rechtsanwälte & Notare
Eschersheimer Landstr. 25, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.fps-law.de

Franken-Treuhand GmbH
Juliuspromenade 17 1/2, 97070 Würzburg, Deutschland
Internet: www.franken-treuhand.de

Freshfields Bruckhaus Deringer
Bockenheimer Anlage 44, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.freshfields.de

Füchsl Jaeger Berg-Grünenwald Rechtsanwälte
Leopoldstraße 139, 80804 München, Deutschland
Internet: www.fjbkanzlei.de

Fulbright & Jaworski LLP
Prinzregentenstr. 48, 80538 München, Deutschland
Internet: www.fulbright.com

Gabler Rechtsanwälte
Georgenstraße 22, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.gabler-law.de

Gibson, Dunn & Crutcher LLP
Widenmayerstrasse 10, 80538 München, Deutschland
Internet: www.gibsondunn.com

GKT Industrie- und Handelstreuhand AG
Kurfürstendamm 63, 10707 Berlin, Deutschland
Internet: www.gkt-ag.de

Gleiss Lutz
Karl-Scharnagl-Ring 6, 80539 München, Deutschland
Internet: www.gleisslutz.com

glück.krämer.mäschke.pothorn
Prinz-Ludwig-Straße 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.gkm-partner.de

GOBBERS & DENK
Lindenstraße 15, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.gobbers-denk.de

Görg Rechtsanwälte
Neue Mainzer Straße 69-75, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.goerg.de

Graef Rechtsanwälte
Jungfrauenthal 8, 20149 Hamburg, Deutschland
Internet: www.graef.eu

Graf Kanitz, Schüppen & Partner Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Pariser Platz 7, 70173 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.grafkanitz.com

Graf von Westphalen
Maximiliansplatz 10, Im Luitpoldblock, 80333 München, Deutschland
Internet: www.grafvonwestphalen.com

GREENFORT Partnerschaft von Rechtsanwälten
Arndtstraße 28, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.greenfort.de

GRUENDEL Rechtsanwälte
Mädler-Passage, Aufgang B, Grimmaische Str. 2-4, 04109 Leipzig, Deutschland
Internet: www.gruendel.pro

GSK Stockmann & Kollegen
Augustenstr. 1, 70178 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.gsk.de

Gütt Olk Feldhaus
Hackenstraße 5, 80331 München, Deutschland
Internet: www.gof-partner.com

HAACK Partnerschaftsgesellschaft
Berliner Str. 219, 63067 Offenbach am Main, Deutschland
Internet: www.haackpartner.de

Hanselaw Hammerstein und Partner
Caffamacherreihe 5, 6. Stock, 20355 Hamburg, Deutschland
Internet: www.hanselaw.de

Haver & Mailänder Rechtsanwälte
Lenzhalde 83-85, 70192 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.haver-mailaender.de

HEINSEN Rechtsanwälte
Jungfernstieg 41, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.kanzlei-heinsen.de

HEISSE KURSAWE EVERSHEDS
Maximiliansplatz 5, 80333 München, Deutschland
Internet: www.heisse-kursawe.com

Hengeler Mueller
Bockenheimer Landstraße 24, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.hengeler.com

Heuking Kühn Lüer Wojtek
Georg-Glock-Straße 4, 40474 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.heuking.de

Heussen Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Platz der Einheit 2, Pollux, 28. Etage, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.heussen-law.de

Heymann & Partner
Taunusanlage 1, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.heylaw.de

HGAS Giebelmann & Salvoni
Nymphenburger Str. 118, 80636 München, Deutschland
Internet: www.hgas.de

Hoeck Schlüter Vaagt
Lise-Meitner-Straße 15, 24941 Flensburg, Deutschland
Internet: www.hsv-fl.de

Hoffmann Böttger Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Widenmayerstr. 16, 80538 München, Deutschland
Internet: www.hbk-rae.com

Hoffmann Rechtsanwälte & Steuerberater
Palais am Bundesrat - Leipziger Platz 11, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.hoffmann-law.de

Hoffmann Liebs Fritsch & Partner
Kaiserswerther Straße 119, 40474 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.hlfp.de

Hogan Lovells
Untermainanlage 1, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.hoganlovells.com

honert + partner
Theatinerstr. 8, 80333 München, Deutschland
Internet: www.honert.de

I-ADVISE AG
Franz-Rennefeld-Weg 5, 40472 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.i-advise.de

Jaspert, Kraft & Kollegen GdbR
Mauerkircherstraße 8, 81679 München, Deutschland
Internet: www.kanzlei-jkk.de

JBB Rechtsanwälte
Christinenstraße 18/19, 10119 Berlin, Deutschland
Internet: www.jbb.de

Jones Day
Hochhaus am Park, Grüneburgweg 102, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.jonesday.com

K&L Gates
OpernTurm, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.klgates.com

Kirkland & Ellis International LLP
Maximilianstrasse 11, 80539 München, Deutschland
Internet: www.kirkland.com

Klawitter Neben Plath Zintler Rechtsanwälte
Kaiser-Wilhelm-Straße 9, 20355 Hamburg, Deutschland
Internet: www.knpz.de

KLSAL Kaufmann Lutz Stück Abel v.Lojewski
Brienner Strasse 27, 80333 München, Deutschland
Internet: www.klsal.de

KPMG Deutsche Treuhand Gesellschaft AG
THE SQUAIRE - Am Flughafen, 60549 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.kpmg.de

Krammer Jahn Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Schackstraße 1, 80539 München, Deutschland
Internet: www.krammerjahn.de

KSB INTAX
Lüerstr. 10-12, 30175 Hannover, Deutschland
Internet: www.ksb-intax.de

Kuhn Carl Norden Baum (KCNB)
Gähkopf 3, 70192 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.kcnb.de

Lachner Graf von Westphalen Spamer
Corneliusstrasse 15, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.lws-law.com

Lahusen & Derpa Rechtsanwälte
Jahnstr. 4-6, 70597 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.Lahusen-Derpa.de

Lampe & Kollegen AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Dornsheimer Weg 22, 55129 Mainz, Deutschland
Internet: www.wp-lampe.de

Latham & Watkins
Frankfurter Welle - Reuterweg 20, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.lw.com

lindenpartners Partnerschaft von Rechtsanwälten
Friedrichstraße 95, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.lindenpartners.eu

Linklaters
Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.linklaters.com

LM Audit & Tax GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 48, 81245 München, Deutschland
Internet: www.leinauerundmueller.de

LMR Lindemann Mentzel Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gustav-Heinemann-Ring 125, 81739 München, Deutschland
Internet: www.lmrlaw.de

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Graf-Adolf-Platz 15, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.luther-lawfirm.com

Mäger von Bernuth Rechtsanwälte
Knesebeckstraße 59 – 61, 10719 Berlin, Deutschland
Internet: www.mvb-law.de

Mainfort Rechtsanwälte
Meisengasse 8, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.mainfort.eu

Markus Partners
Friedrichstraße 39-41, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.markuspartners.com

Mayer Brown
Bockenheimer Landstrasse 98-100, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.mayerbrown.com

Mayrhofer & Partner
Heimeranstr. 35, 80339 München, Deutschland
Internet: www.mayrhofer-partner.de

MAZARS Hemmelrath GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Rennbahnstrasse 72-74, 60528 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.mazars.de

McDermott Will & Emery
Nymphenburger Str. 3, 80335 München, Deutschland
Internet: www.mwe.com

Menold Bezler
Rheinstahlstraße 3, 70469 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.menoldbezler.de

Milbank, Tweed, Hadley & McCloy LLP
Maximilianstrasse 15 (Maximilianhöfe), 80539 München, Deutschland
Internet: www.milbank.com

m law group
Schackstr. 1, 80539 München, Deutschland
Internet: www.mlawgroup.de

Mock Rechtsanwälte
Leibnizstraße 49, 10629 Berlin, Deutschland
Internet: www.mock-rechtsanwaelte.de

MPK Michaelis Pfeifer König
Bettinastraße 35 – 37, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.mpk-law.com

Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Trinkausstraße 7, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.mkrg.com

Naust und Partner GbR
Lange Straße 19, 58636 Iserlohn, Deutschland
Internet: www.naust.de

Noerr LLP
Brienner Str. 28, 80333 München, Deutschland
Internet: www.noerr.com

Norton Rose LLP
Stephanstraße 15, 60313 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.nortonrose.com

Oppenhoff & Partner
Konrad-Adenauer-Ufer 23, 50668 Köln, Deutschland
Internet: www.oppenhoff-rechtsanwaelte.de

optegra:hhkl
Romanstraße 35, 80639 München, Deutschland
Internet: www.optegrahhkl.de

Orrick Hölters & Elsing
Immermannstraße 40, 40210 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.hoelters-elsing.info

Orth Kluth Rechtsanwälte
Grafenberger Allee 125, 40237 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.orthkluth.de

Osborne Clarke
Innere Kanalstrasse 15, 50823 Köln, Deutschland
Internet: www.osborneclarke.de

Otto Mittag Fontane
Grüneburgweg 102, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.ottomittagfontane.com

P + P Pöllath + Partner
Fünf Höfe - Kardinal-Faulhaber-Str.10, 80333 München, Deutschland
Internet: www.pplaw.com

Paul Hastings LLP
Siesmayerstrasse 21, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.paulhastings.com

Peters, Schönberger & Partner
Schackstrasse 2, 80539 München, Deutschland
Internet: www.pspmuc.de

PICOT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Prannerstr. 6, 80333 München, Deutschland
Internet: www.picot.de

Pinsent Masons Germany LLP
Ottostr. 21, 80333 München, Deutschland
Internet: www.pinsentmasons.de

PKF Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Ulmenstraße 37-39, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.pkf.de

PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.pwc.com

Raupach & Wollert-Elmendorff Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Schwannstrasse 6, 40476 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.raupach.de

Patentanwalt Dr. Peter Reinert
Hansaring 61, 50670 Köln, Deutschland
Internet: www.patentanwalt-reinert.de

Renzenbrink Raschke von Knobelsdorff Heiser
Wexstrasse 16, 20355 Hamburg, Deutschland
Internet: www.rrkh.de

RITTERSHAUS
Harrlachweg 4, 68163 Mannheim, Deutschland
Internet: www.rittershaus.net

Rödl Consulting AG
Denninger Straße 84, 81925 München, Deutschland
Internet: www.roedl.de

Rölfs Partner
Grafenberger Allee 159, 40237 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.roelfspartner.de

Salans LLP
Markgrafenstraße 33, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.salans.com

Schadbach Rechtsanwälte
WestendCarree, Gervinusstr. 15, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.schadbach.de

Schalast & Partner
Mendelssohnstraße 75-77, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.schalast.com

Scheidle & Partner
Grottenau 6, 86150 Augsburg, Deutschland
Internet: www.scheidle-partner.de

SCHLATTER Rechtsanwälte Steuerberater Fachanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Seckenheimer Landstr. 4, 68163 Mannheim, Deutschland
Internet: www.kanzlei-schlatter.de

Schlecht und Partner
Barer Straße 7, 80333 München, Deutschland
Internet: www.schlecht-partner.de

Schmidt Schuran & Partner
Königsallee 63-65, 40215 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.ssp-law.de

Servatius Rechtsanwälte
Gänsemarkt 50, 20354 Hamburg, Deutschland
Internet: www.servatius-rechtsanwaelte.de

Shearman & Sterling LLP
Breite Strasse 69, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.shearman.com

SIBETH Partnerschaft Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer
Oberanger 34 - 36, 80331 München, Deutschland
Internet: www.sibeth.com

Sidley Austin LLP
Taunusanlage 1, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.sidley.com

Simmons & Simmons
MesseTurm, Friedrich-Ebert-Anlage 49, 60308 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.simmons-simmons.com

SJ Berwin LLP
Atrium am Opernplatz, Bockenheimer Anlage 46, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.sjberwin.com

Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP & Affiliates
Karl-Scharnagl-Ring 7, 80539 München, Deutschland
Internet: www.skadden.com

SKW Schwarz Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft
Wittelsbacherplatz 1, 80333 München, Deutschland
Internet: www.skwschwarz.de

Squire Sanders Hammonds
Unter den Linden 14, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.ssd.com

Taylor Wessing
Benrather Str. 15, 40213 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.taylorwessing.com

Thümmel, Schütze & Partner
Urbanstraße 7, 70182 Stuttgart, Deutschland
Internet: www.tsp-law.com

TIGGES Rechtsanwälte
Zollhof 8, 40221 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.tigges-info.de

TPW Todt & Partner KG
Valentinskamp 88, 20355 Hamburg, Deutschland
Internet: www.tpw.de

UHY Deutschland AG
Zimmerstraße 23, 10969 Berlin, Deutschland
Internet: www.uhy-deutschland.de

Ulsenheimer Friederich Rechtsanwälte
Maximiliansplatz 12, 80333 München, Deutschland
Internet: www.uls-rechtsanwaelte.de

v. Boetticher Hasse Lohmann Partnerschaft von Rechtsanwälten
Widenmayerstraße 4, 80538 München, Deutschland
Internet: www.boetticher.com

VAN AUBEL Rechtsanwälte
Kurfürstendamm 57, 10707 Berlin, Deutschland
Internet: www.vanaubel.de

Waldeck Rechtsanwälte
Beethovenstrasse 12-16, 60325 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.waldeck.eu

Warth & Klein Grant Thornton AG
Rosenstraße 47, 40479 Düsseldorf, Deutschland
Internet: www.warth-klein.com

Watson, Farley & Williams LLP
Am Kaiserkai 69, 20457 Hamburg, Deutschland
Internet: www.wfw.com

Weil Gotshal & Manges LLP
Maximilianhöfe - Maximilianstrasse 13, 80539 München, Deutschland
Internet: www.weil.com

WEITNAUER Rechtsanwälte - Wirtschaftsprüfer - Steuerberater
Ohmstrasse 22, 80802 München, Deutschland
Internet: www.weitnauer.net

White & Case LLP
Maximilianstrasse 35, 80539 München, Deutschland
Internet: www.whitecase.de

Wilkie Farr & Gallagher LLP
An der Welle 4, 60322 Frankfurt am Main, Deutschland
Internet: www.willkie.com

Wilmer Hale
Friedrichstr. 95, 10117 Berlin, Deutschland
Internet: www.wilmerhale.com

WOLF THEISS
Schubertring 6, 1010 1010 Wien, Österreich
Internet: www.wolftheiss.com

WSS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Spichernstraße 73, 50672 Köln, Deutschland
Internet: www.wss-redpoint.com

ZIRNGIBL LANGWIESER
Brienner Straße 9, 80333 München, Deutschland
Internet: www.zl-legal.de

Kapitel 3:
Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche

Torsten Adam

Geschäftsführer
ARTEMIS Advisory Services GmbH
Tel: +49 (0) 89 74 50 17 -0

Torsten Adam gründete 2002 die ARTEMIS Group und ist seit dem Full Equity Partner. Torsten Adam hat seit mehr als 15 Jahren Erfahrung in Beratung, Wirtschaftsprüfung und Corporate Finance. Fachliche Schwerpunkte bilden die Bereiche Structured & Project Finance, Akquisitionsfinanzierungen sowie die Betreuung von institutioneller Investoren und Kapitalmarktunternehmen. Torsten Adam betreut neben inländische auch grenzübergreifende Projekte/Transaktionen u.a. in den BRIC Staaten und der Schweiz.
Vor der Gründung der ARTEMIS Group sammelte Torsten Adam u.a. Erfahrungen bei KPMG Bayerischen Treuhandgesellschaft als Senior Advisor Finance & Risk, Debt Advisor und Senior Auditor.
Torsten Adam absolvierte sein Studium der Volkswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München.

Dr. Uwe Albrecht

Fondsmanager
FIDURA Private Equity Fonds
Tel.: +49 (0) 89 - 23 88 98 10
E-Mail: info@fidura.de

Nach seinem Physikstudium an der University of Washington, Seattle, USA, und an der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz promovierte Dr. Uwe Albrecht an der Universität Konstanz im Bereich Oberflächenphysik. Von 1993 an war er viele Jahre im Innovationsmanagement und in der Technologie-beratung bei Mannesmann und Siemens tätig. Über acht Jahre war Dr. Uwe Albrecht bei Siemens Venture Capital mitverantwortlich für die Entwicklung des Beteiligungsgeschäftes des Siemens-Konzerns, zuletzt als Managing Partner. Hierbei konzentrierte er sich auf internationale Investments in junge Technologieunternehmen in den Sektoren Industrie und Energie. Seine umfassende unter-nehmerische Erfahrung konnte er durch seine Tätigkeit als Geschäftsführer der Ludwig-Bölkow-Systemtechnik GmbH, einem auf Beratungsleistungen im Energie- und Umweltbereich spezialisierten Unternehmen, erweitern. Dr. Uwe Albrecht ist seit 2008 bei FIDURA als Fondsmanager tätig.

Arnd Allert

Geschäftsführender Gesellschafter
Allert & Co. GmbH
Tel.: +49 (0) 621-3285940
E-Mail: kontakt@allertco.com

Arnd Allert ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Allert & Co. GmbH. Co-Autor des Buches "Unternehmensverkauf in der Krise" sowie Mitautor des Handbuches "Modernes Sanierung-smanagement". Desweiteren Dozent an privaten und öffentlichen Hochschulen und Universitäten. Allert & Co. ist als M&A-Beratungsunternehmen auf wertorientierte Transaktionen für mittelständische Unternehmen - auch in Krisensituationen und aus dem Insolvenzverfahren - fokussiert. Zu den Beratungsleistungen gehören die Begleitung in allen Phasen des Kaufs und Verkaufs von Unternehmen, Nachfolgeregelungen, Beteiligungskauf und -verkauf (MBO, MBI und LBO), Unternehmensbewertungen, Distressed Debt, Strukturierung von Finanzierungen (Mezzanine, Private Equity).

Florian Arndt

Geschäftsführer
Argos GmbH
Tel.: +49 (0) 89 543557-0
E-Mail: info@argosinvest.com

Florian Arndt studierte BWL an der WHU in Vallendar bei Koblenz und erwarb dort den Diplom-Kaufmann. Nach seinem Studium an der WHU arbeitete er drei Jahre bei der Unternehmensberatung The Boston Consulting Group in Köln und Frankfurt, zuletzt als Consultant. Im Anschluss wechselte Florian Arndt zu Bain Capital in die Beteiligungsberatung und betreute dort seit 2009 primär den deutschen Raum. Er verfolgte Buy-outs von Mittelstands- und Großunternehmen branchenübergreifend, meist in den Branchen Industrie, Konsumgüter und Dienstleistungen. Seit 2012 ist Florian Arndt bei der Argos GmbH in München.

Alfred Aupperle

Inhaber
ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING
Tel.: +49 (0) 171 - 78 036 75
E-Mail: info@alfredaupperle.de

Alfred Aupperle hat die ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING 1986 gegründet. Der Schwerpunkt seiner Mandate liegt in der Beratung von Unternehmens- und Beteiligungskäufen und -verkäufen bis zu ca. € 100 Mio. Umsatz in Deutschland und dem europäischen Ausland. Alfred Aupperle zählt viele namhafte Unternehmen aus dem In- und Ausland, Private Equity- und Venture Capital-Investoren und Family Offices zu seinem Mandantenkreis

Klaus Basse

Vorstand
IMAP M&A Consultants AG
Tel: +49 (0) 621 - 328621
E-Mail: klaus.basse@imap.de

Klaus Basse, Rechtsanwalt, Dipl.-Betriebswirt (FH), Gründungsgesellschafter und Vorstand von IMAP M&A Consultants AG seit 1997. Er berät Familienunternehmen und Gesellschaften verschiedener Sektoren bei nationalen und internationalen Transaktionen in rechtlicher und steuerlicher Hinsicht.

Von 1982 bis 1996 war Klaus Basse Sozius in Wirtschaftsprüfungs- und Rechtsanwaltskanzleien mit wirtschaftsberatender Ausrichtung in der mittelständischen Wirtschaft (Schwerpunkte: Gesellschaftsrecht, Erbrecht, Bilanz- und Bilanz-steuerrecht, M&A).

Dr. Jan Bauer

Partner
Gleiss Lutz
Tel.: +49 (0)69 95514-254
E-Mail: jan.bauer@gleisslutz.com

Jan Bauer ist auf internationale Unternehmenskäufe und -verkäufe mit einem besonderen Fokus auf die Beratung von Private Equity-Investoren spezialisiert. Dies beinhaltet „sell side“ und „buy side“ Mandate sowie Beratung bei Joint Ventures, öffentlichen Übernahmen und Restrukturierungen. Er berät zudem im allgemeinen Gesellschaftsrecht, außerdem Hedge Fonds in kapitalmarktrechtlichen Angelegenheiten. Jan Bauer studierte an der Universität Tübingen. Er ist seit 2005 Partner bei Gleiss Lutz. 2002/2003 war Jan Bauer im Rahmen eines Secondments bei einer internationalen Kanzlei in New York und London tätig.
Er ist Mitglied der International Bar Association (IBA), der American Bar Association (ABA) sowie der Deutsch-Amerikanischen Juristenvereinigung (DAJV). Jan Bauer spricht Deutsch, Englisch und Französisch.

Dr. Peter Bauschatz

Partner
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 89 12712 311
E-Mail: pbauschatz@mwe.com

Dr. Peter Bauschatz ist Partner im Bereich Steuerrecht des Münchener Büros von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP.
Als Fachanwalt für Steuerrecht liegen seine Tätigkeitsschwer-punkte in der steuerrechtlichen Strukturierung von (Familien-)Konzerngestaltungen von (grenzüber-schreitenden) M&A- und Private Equity-Transaktionen sowie im Bereich der Unternehmensnachfolge.

Dr. Lutz Becker

Geschäftsführender Partner
Angermann M&A International GmbH
Tel.: +49 (0) 40 34914162
E-Mail: lutz.becker@angermann.de

Nach BWL-Studium, erster Berufserfahrung im Ausland (Neuseeland), Promotion und weiterer Berufserfahrung im Bereich Venture-Capital wechselte Dr. Becker 1991 zu Angermann nach Hamburg. Somit hat er nunmehr über 20 Jahre Erfahrung im Bereich mittelständischer Unternehmenstrans-aktionen mit einem besonderen Fokus auf Mandate aus den Sektoren Textil/Bekleidung, Handel und Business Service.

Dr. Reimund Becker

Vorstand Aditus AG
Tel: +49 (0) 2622 – 902387
E-Mail: info@aditus-ag.com

Dr. Reimund Becker (*1959) ist seit über 25 Jahren im Mergers & Acquisitions-Geschäft tätig. Im Jahr 2000 gründete er die Aditus AG und ist als Vorstand aktiv als Senior Berater tätig.
Bis Juni 2000 war Dr. Becker Mitglied des Vorstands der Chase Manhattan Bank AG, verantwortlich für das M&A-Geschäft und verwandte Produkte. Davor leitete Dr. Becker als Global Head fünf Jahre das weltweite Mergers & Acquisitions-Geschäft der Citigroup für die Automobilindustrie. Gleichzeitig war er Leiter des Mergers & Acquisitions-Geschäfts für die deutschsprachigen Länder und für die Länder Zentral- und Osteuropas. Von 1989 bis 1993 arbeitete Dr. Becker im Investmentbanking der Commerzbank und der DG-Bank. Bis 1989 war er vier Jahre der Vorstandsassistent der Stinnes AG. Dr. Becker startete seine berufliche Laufbahn als Universitätsassistent am Treuhandseminar der Universität zu Köln.
Dr. Becker hat sein Studium an der Universität zu Köln mit dem Titel Dipl.-Kaufmann und der Promotion abgeschlossen.

Thorsten Becker

Geschäftsführer
Management Angels GmbH
Tel: +49 (0) 40 – 441950-0
E-Mail: thorsten.becker@managementangels.com

Thorsten Becker gründete 2000 die Management Angels GmbH – einen der marktführenden Provider für Interim Management – und ist geschäftsführender Gesellschafter.
Nach seinem BWL-Studium war er zunächst im Corporate Development & Controlling bei Bertelsmann in München tätig. Beim Internet-Händler mondus aus Oxford leitete er die Produktentwicklung für Deutschland und lernte dabei Interim Management als Problemlösung schätzen.
Sein Beratungsschwerpunkt liegt in den Branchen Telekommunikation, Medien/Online und IT. Seit 13 Jahren arbeiten Thorsten Becker und sein Team immer wieder mit Venture Capital- und Private Equity-Unternehmen zusammen. Zumeist geht es hierbei um Management Bedarfe in deren Portfoliounternehmen.

Dr. Arndt Begemann

Partner
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 201 9220 20191
E-Mail: arndt.begemann@luther-lawfirm.com

Dr. Arndt Begemann ist 1961 geboren. Er studierte Rechtswissenschaften an der Christian-Albrechts-Universität in Kiel. Während seines Referendariats beim Oberlandesgericht Düsseldorf leistete er seine Wahlstation bei einer New Yorker Rechtsanwaltskanzlei ab. 1992 hat er sein zweites Staatsexamen abgelegt und ist seit 1992 als Rechtsanwalt zugelassen. Seit 1997 ist er Partner, seit Januar 2003 Notar. Dr. Arndt Begemann ist Mitglied der Management Gruppe und leitet das Büro in Essen. Dr. Arndt Begemann berät als Rechtsanwalt und betreut als Notar mittelständische Unternehmen und große Konzerne in allen gesellschaftsrechtlichen Fragen. Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen bei der Beratung nationaler und internationaler Restrukturierungen sowie bei der Beratung von Unternehmenskäufen und Joint-Ventures.

Wolfgang Bensel

Geschäftsführer
ARCADIA Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH
Tel.: +49 (0) 40 307097-11
E-Mail: wbensel@arcadia.de

Wolfgang Bensel ist Diplom-Kaufmann, Goethe-Universität Frankfurt und MBA, University of Chicago. Nach 2 1/2 Jahren in der Unternehmensberatung Strategic Planning Associates in den USA hat er 1989 - 1993 bei Pallas Finanz, Frankfurt, mittelständische Unternehmen bei Erwerben und Verkäufen beraten. Weiter hat er für die Beteiligungsgesellschaft von Pallas Beteiligungen erworben und betreut. 1993 wurde er Geschäftsführer der FBG Beteiligungsberatung in Hamburg, einer Tochtergesellschaft von Robert Fleming und der Hamburger Berenberg Bank. FBG beschäftigte sich ausschließlich mit der Beteiligung an deutschen Unternehmen. 1997 wurde die FBG Teil der Electra Gruppe, einer großen englischen Beteiligungsgesellschaft, und änderte den Namen in Electra Fleming. Hobbies sind Hochseesegeln und Heimwerken.

Dr. Torsten Bergau Bergau, LL.M.

Partner
Hoffmann Liebs Fritsch & Partner
Tel.: +49 (0) 211 5 18 82-139
E-Mail: torsten.bergau@hlfp.de

Dr. Torsten Bergau ist Partner und Mitglied der Praxisgruppe Gesellschaftsrecht, M&A und Kapitalmarktrecht. Ein besonderer Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der rechtlichen Begleitung nationaler und internationaler Mergers & Acquisitions, Private Equity-Transaktionen und Joint Ventures.

Marc P. Bernegger

Partner
Next Generation Finance Invest
E-Mail: bernegger@nextgfi.com

Marc P. Bernegger ist ein Mehrfach-Unternehmer und hat bereits in der Primarschule erste unternehmerische Projekte umgesetzt. Nach dem Gymnasium gründete er zusammen mit einem Schulkameraden die Nightlife-Plattform usgang.ch, welche vom Medienkonzern Axel Springer gekauft wurde. Nach seinem Jura-Studium an der Universität Zürich hat er die Ticketing-Plattform amiando mitgegründet und aufgebaut. amiando wurde im 2010 vom World Economic Forum zum "Global Technology Pioneer" gekürt, im gleichen Jahr vom Business-Netzwerk Xing übernommen und beschäftigt in München, Paris, London und Hong Kong über 80 Mitarbeiter. Marc P. Bernegger ist Partner der börsennotierten Beteiligungsgesellschaft Next Generation Finance Invest mit Fokus auf Startups im Bereich Finance 2.0, als Business Angel bei jungen Unternehmen involviert und wurde vom Verband Swiss ICT zum "Newcomer of the Year" gewählt.

Dr. Dirk Besse

Partner
Hogan Lovells
Tel.: +49 (0) 30 726 115 0
E-Mail: dirk.besse@hoganlovells.com

Dr. Dirk Besse ist Partner im Berliner Büro von Hogan Lovells. Er begleitet internationale und nationale Transaktionen (M&A, Private Equity) und berät deutsche und ausländische Mandanten, insbesondere aus den Bereichen Medien, Telekommunikation und Hightech, in Fragen des Gesellschaftsrechts, des Kapitalmarktrechts sowie der Unternehmens- und Projektfinanzierung. Dirk Besse veröffentlicht auf den Gebieten des Europarechts, des Internationalen Privatrechts und des Gesellschaftsrechts. Geboren 1968, Studium in Augsburg und Lyon, Dr. jur. (magna cum laude), Tätigkeit bei der Europäischen Kommission in Brüssel, Mitarbeiter am Lehrstuhl für Internationales Zivilrecht und Zivilprozeßrecht von Prof. Dr. Peter Hay in Dresden. Rechtsanwalt seit 1999. Bei Hogan Lovells und deren Rechtsvorgängerin Hogan & Hartson seit 2001. Seit 2005 als Partner.

Dr. Hans Bethge

Geschäftsführender Partner
Angermann M&A International GmbH
Tel.: +49 (0) 40 3 49 14-160
E-Mail: hans.bethge@angermann.de

Ausbildung: Studium der Betriebswirtschaftslehre Universität Hamburg, Promotion in Freiburg - Berufliche Erfahrung: Seit 1979 bei Angermann M&A International - Seit 1990 Partner der Angermann M&A International GmbH.

Dr. Stephan Beyer

Partner
ECO Investors Germany
Tel.: +49 (0) 30 89021180
E-Mail: sbeyer@eco-investors.de

In über 12 Jahren Erfahrung als Investment Professional war Stephan Beyer verantwortlich für eine große Zahl von Investments in technologiebasierte Unternehmen. Er führte zahlreiche Finanzierungsrunden an, Börsengange und mehrere Unternehmensverkäufe insbesondere an strategische Käufer. Stephan Beyer schloss das Studium zum Wirtschaftsingenieur an der Technischen Universität Berlin und der Ecole de Commerce Brüssel mit dem Abschluss Diplom-Ingenieur ab. Darüber hinaus hält er einen Doktor in Wirtschaftswissenschaften. Aktuell ist er Mitglied in folgenden Aufsichtsräten: Schnell Motoren AG, Sulfurcell GmbH und Aupeo! GmbH.

Ulrich Biffar

Geschäftsführer
Argos GmbH
Tel.: +49 (0) 89 543557-0
E-Mail: info@argosinvest.com

Ulrich Biffar erwarb 1987 einen Bachelor of Commerce von der University of Toronto und anschließend einen Master of Business Administration (MBA) an der TUCK-School des Dartmouth Colleges. Nach vier Jahren bei der Boston Consulting Group in Düsseldorf wechselte er 1993 in die Geschäftsleitung der Waggonfabrik Talbot, Aachen. Nach der Neuausrichtung des Unternehmens und dem Verkauf an einen großen internationalen Konzern folgte 1996 der Wechsel zur BC Partners Beteiligungsberatung in Hamburg. Danach war Ulrich Biffar von 2000 bis 2009 Managing Director bei Bain Capital in London und München und begann Anfang 2010 seine Tätigkeit bei Argos.

Karsten Bitzer

Geschäftsführer
InterFinanz GmbH
Tel.: +49 (0) 211 168 02-38
E-Mail: bitzer@interfinanz.com

Nach dem Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg begann er als Projektassistent und später Projektleiter bei Rölfs Bühler & Partner, einer mittelständisch orientierten Wirtschaftsprüfer- und Unternehmensberatungsgesellschaft. Dort sammelte er mehrjährige Erfahrung in den Bereichen Wachstumsfinanzierung, Financial Restructuring und strategischer Fusionsberatung. Seit Anfang 1996 bei InterFinanz tätig, wurde er 2007 zum Partner und im Jahr 2012 zum Geschäftsführer berufen. Herr Bitzer verfügt über besondere Kenntnisse bei in- und ausländischen Transaktionen in den Bereichen Distribution & Business Services, Kunststoff- und Metallverarbeitung sowie Verpackungstechnik. Er ist der deutsche Head der Global M&A Business Services Group und Co-Head der G-Pack Group für Verpackungstechnik.

Peter Blumenwitz

Geschäftsführer
Aheim Capital GmbH
Tel: +49 (0) 8151 65598-30
E-Mail: p.blumenwitz@aheim.com

Peter Blumenwitz verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Beteiligungsbranche. Er war von 1997 bis zur Gründung von Aheim Capital in 2005 bei Apax Partners in München, zuletzt als Geschäftsführer. Hier war er zunächst auf Wachstumsfinanzierungen spezialisiert und hat seit 2001 seine Aktivitäten auf den Buyout Markt in Deutschland konzentriert. Vor dem Wechsel zu Apax war Herr Blumenwitz von 1993 bis 1997 bei der Technologieholding tätig, wo er unmittelbar ab Gründung den gesamten Unternehmensaufbau begleitet hat.

Dr. Thilo Bobrowski

Geschäftsführer
L.E.K. Deutschland
Tel: +49 (0) 89 – 922005-50
E-Mail: t.bobrowski@lek.com

Dr. Thilo Bobrowski verfügt über mehr als 18 Jahre Beratungserfahrung in einem breiten Spektrum unterschiedlichster Bereiche, u.a. im Handel und der Konsumgüterindustrie sowie in Finanzdienstleistungen. Dr. Bobrowski hat in Zusammenarbeit mit seinen Kunden Unternehmensstrategien entwickelt, internationale Marktexpansionen begleitet, E-Commerce und Multi-Channel Strategien konzipiert und die operative Exzellenz gesteigert. Er ist seit September 2012 Geschäftsführer bei L.E.K. in München.
Vor L.E.K. war Dr. Bobrowski bei der Boston Consulting Group tätig sowie bei SMP, einer strategischen Beratung, die er 1998 mitbegründete. Dr. Bobrowski hat einen MBA im Bereich Finanzen von der University of Chicago sowie ein lic.oec. und einen Dr. der Universität St. Gallen.

Dr. Carsten Böhm

Partner
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 89 12712 321
E-Mail: cboehm@mwe.com

Dr. Carsten Böhm ist Partner im Münchener Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er ist Mitglied der Praxisgruppe Gesellschaftsrecht. Herr Dr. Böhm berät Mandanten bei internationalen und nationalen Transaktionen in den Bereichen Private Equity (Buy-Outs), Mergers & Acquisitions (M&A), Venture Capital (Secondary und Late Stage) und allen damit zusammenhängenden gesellschaftsrechtlichen Fragen einschließlich Re- und Umstrukturierungen und dem Personengesellschaftsrecht sowie im allgemeinen Wirtschaftsrecht und in insolvenznahen Situationen. Seine Beratung umfaßt alle für die Transaktion relevanten Fragen, von der Vorbereitung und Strukturierung des Transaktionsprozesses, über die Kaufvertragsverhandlungen, die Akquisitionsfinanzierung, die Managementbeteiligung und den Vollzug der Transaktion bis zur anschließenden Re- bzw. Umstrukturierung. Zu seinen Mandanten zählen überwiegend Private Equity-Häuser und Industrieunternehmen. Herr Dr. Böhm berät aber auch das Management von Unternehmen, die von Private Equity-Häusern gehalten werden, und gelegentlich akquisitionsfinanzierende Banken.

Jürgen Böhmler

CEO
springwater group GmbH
Tel.: +41 (0) 71 5113 792
E-Mail: boehmler@springwater-group.com

Ausgewiesener Spezialist für die Entwicklung internationaler Unternehmenskonzepte und Vertriebsstrategien. In seiner langjährigen Funktion als eigenständiger Unternehmer und Vorstand verschiedener Gesellschaften legte er seinen Schwerpunkt auf die erfolgreiche Umsetzung der entwickelten Konzepte.
Studium: Betriebswirtschaft - Beruf: Bankkaufmann - Expertise: Sales Excellence & Business Development - Branchen: Automobil, Bank, Leasing, Immobilien, Finanzdienstleistung, Private Equity, Flexible Executive/Interim Management - Länder: Deutschland, Schweiz, Österreich, China

Steffen Bolz

Geschäftsführender Gesellschafter
WESTFALENFINANZ GmbH
Tel: +49 (0) 231 43877662
E-Mail: steffen.bolz@westfalenfinanz.com

Seine langjährige Industrieerfahrung und die Beratungstätigkeit im Transaction Service andererseits ermöglichen Steffen Bolz nicht nur eine prozessuale sondern auch eine strategische Sichtweise auf die Transaktion. Vorher war Steffen Bolz in leitender Position in verschiedenen produzierenden Unternehmen im Bereich Finanzen, M&A und Strategie tätig. Darüber hinaus war er Projektleiter bei einer Big4-WP-Gesellschaft im Bereich Transaction Services. Während dieser Zeit führte er zahlreiche Transaktionen sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite in den verschiedensten Branchen durch. Nach seinem Studium an der International School of Management mit dem Schwerpunkt Controlling und Finanzen vertiefte Steffen Bolz seine Expertise durch einen MBA an der University of Stellenbosch, Südafrika.

Michael H. Bork

Managing Director/ Senior Partner
Equistone Partners Europe
Tel.: +49 (0) 89 242 064-0
E-Mail: michael.bork@equistonepe.com

Michael H. Bork ist Member of the Management Board sowie Geschäftsführer des deutschen Büros von Equistone Partners Europe (EPE), vormals Barclays Private Equity. In dieser Position ist er mitverantwortlich für das Private Equity-Geschäft.

Biografie:

- Seit 1999 bei Equistone Partners Europe, vormals Barclays Private Equity
- Co-Head der Corporate Finance und des Firmenkundengeschäfts, Bankhaus Reuschel & Co
- Langjährige Erfahrung im Bankwesen, besonders in den Bereichen Corporate und Akquisition Finance (Deutschen Bank AG, Dresdner Bank)
- Diplom als Bankfachwirt an der Bankakademie Frankfurt am Main

Eric Bourgett

Prokurist/Partner
GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG
Tel.: +49 (0) 391-53281-46
E-Mail: bourgett@goodvent.net

Diplom-Kaufmann, Treuhandanstalt im Bereich Beteiligungsführung, Unternehmensberater u.a. für das Land Sachsen-Anhalt bei Restrukturierungen /Turn-Arounds tätig, seit 2001 Prokurist bei der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt, seit 2007 Partner der GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG.

Dr. Tim Oliver Brandi, LL.M. (Columbia)

Partner
Hogan Lovells
Tel.: +49 (0) 69 962 36 441
E-Mail: tim.brandi@hoganlovells.com

Dr. Tim Oliver Brandi ist Partner im Frankfurter Büro von Hogan Lovells und gehört der Sozietät seit 2003 an. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind M&A, gesellschaftsrechtliche Beratung sowie die Restrukturierung von Kreditinstituten. Tim Oliver Brandi hat besondere Expertise in den Industriesektoren Banken, Financial Services, IT, Retail, Consumer, Pharma und Immobilien. Er wird in Fachpublikationen wie JUVE, Handelsblatt - Best Lawyers, Chambers, Legal 500 und PLC - Mergers and Acquisitions regelmäßig als Experte für M&A und Gesellschaftsrecht empfohlen.

Marcus Brennecke

Partner
EQT
Tel.: +49 (0) 89 25 54 99 0

Marcus Brennecke kam im Januar 2005 zu EQT Partners und leitet das Büro in München. Vor seinem Einstieg bei EQT war Marcus Brennecke Geschäftsführer und unternehmerischer Investor des deutschen Private Equity Hauses SMB, das sich auf mittelständische Mehrheitsinvestitionen konzentriert. Bis 2000 war er als Geschäftsführer und Teilhaber eines auf kleinere Investitionen konzentrierten Private Equity Unternehmens tätig. Vor 1994 hatte er verschiedene Positionen beim Axel Springer Verlag inne (Gründer/CEO eines TV-Sportrechteunternehmens, stellv. Direktor Corporate Strategy und M&A, Investmentmanager für Investitionen in TV- und Radiostationen und Büroleiter des CEO). Er hält ein Diplom der Universität St. Gallen, Schweiz.

Michael Brinkmann

Geschäftsführer
Argos GmbH
Tel.: +49 (0) 89 - 543557-0
E-Mail: info@argosinvest.com

Michael Brinkmann studierte Betriebswirtschaft an der European Business School (EBS) in Oestrich-Winkel, Glendale und Nizza und erwarb einen Master of Business Administration (MBA) an der Stanford University in Kalifornien (USA). Vor seiner Tätigkeit bei Argos arbeitet Michael Brinkmann acht Jahre lang bei The Boston Consulting Group in München, London und Johannisburg. Seine Tätigkeitsschwerpunkte waren die Bereiche Operations, Vertrieb und internationale Expansion. Zu seinen Hauptkunden zählten mittelständische und Konzern-Unternehmen in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Automobil und Bergbau/Rohstoffe. Seit Anfang 2010 ist Michael Brinkmann bei Argos tätig.

Dr. Jochen Brinkmann

Partner
BGP - Bohnert Group of Partners
Tel.: +49 (0) 2102 3896-0
E-Mail: brinkmann@bgpartner.de

Jochen Brinkmann ist seit 2007 bei BGP - Bohnert Group of Partners tätig. Weitere Stationen waren LEK Consulting und Roland Berger. Darüber hinaus ist er Beirat eines Medienfonds, Juror des Business Plan Wettbewerbs start2grow und als Dozent an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) tätig.
Jochen Brinkmann ist Dipl.-Kfm. und promovierte an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel im Bereich Innovationsmanagement. Bei BGP liegt sein Schwerpunkt auf Commercial Due Diligences, Ergebnisverbesserungsprogramme und Finanzierungsthemen.

Marco Brockhaus

Geschäftsführer und Gründer
Brockhaus Private Equity GmbH
Tel.: +49 (0) 69 71 91 61 70
E-Mail: brockhaus@brockhaus-pe.com

Ausbildung: Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Würzburg, Diplom-Kaufmann. - Karriere: Marco Brockhaus begann seine Karriere als Investment Banker im Bereich Corporate Finance bei Rothschild. Von 1997 bis 2000 investierte er für 3i in Wachstumskapital- und Buy-Out-Transaktionen. Im Jahr 2000 gründete er Brockhaus Private Equity.

Dr. Thomas Bühler

geschäftsführender Gesellschafter
AFINUM Management GmbH
Tel.: +49 (0) 89 255 433 44
E-Mail: thomas.buehler@afinum.de

Dr. Thomas Bühler hat Studium und Promotion in Betriebswirtschaftslehre in Nürnberg abgelegt. Anschließend war er bei der Unternehmensberatungsgesellschaft Bain & Company in München und London als Strategieberater tätig. Seit 1989 ist Herr Dr. Bühler im Beteiligungsgeschäft in Deutschland aktiv; zuerst bei der IMM Industrie Management München GmbH und anschließend nach deren Übernahme bei der börsennotierten TA Triumph-Adler AG als Mitglied des Vorstandes. Herr Dr. Bühler war über viele Jahre verantwortlich für die Beteiligungserwerbe sowie mehrere Branchenkonzepte von IMM und Triumph-Adler. Herr Dr. Bühler hat sich Anfang 2000 mit der Gründung der AFINUM Management GmbH selbstständig gemacht. Seitdem ist er geschäftsführender Gesellschafter der AFINUM Management GmbH und Geschäftsführer der verschiedenen AFINUM-Fonds.

Andreas Burger

Dipl.-Kaufmann (FH), Steuerberater
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 2151 – 508446
E-Mail: burger@bpg.de

Andreas Burger ist Mitarbeiter der BPG und für die Gesellschaft in den Bereichen Tax und Corporate Finance tätig. Er verfügt über Erfahrungen und Kenntnisse in der Jahresabschlussprüfung, der Unternehmensbesteuerung sowie der Transaktionsbesteuerung.
Vor Eintritt in die BPG war Herr Burger bei der KPMG im Bereich Audit Corporate tätig und hat dort eine Vielzahl von Jahresabschlussprüfungen durchgeführt.
Im Bereich Corporate Finance betreut Herr Burger die Durchführung von Tax Due Diligence Prüfungen und beschäftigt sich im Rahmen dieser Tätigkeit mit einer Vielzahl steuerlicher Fragestellungen aus den Bereichen der Unternehmens- und Transaktionsbesteuerung.

Dr. Tobias Bürgers

Partner
Noerr LLP
Tel.: +49 (0) 89 28628171
E-Mail: tobias.buergers@noerr.com

Dr. Tobias Bürgers ist gemeinsam mit Dr. Dieter Schenk Sprecher der Sozietät. Er betreut börsennotierte Gesellschaften sowie große Familiengesellschaften und hat eine Vielzahl von Unternehmenskäufen und Kapitalmarkttransaktionen als verantwortlicher Partner begleitet. Dr. Bürgers wird als führender Anwalt u.a. für Gesellschaftsrecht und M&A empfohlen von Best Lawyers, Chambers Global, Chambers Europe sowie dem International Who's Who of Business Lawyers. Von Mandaten und Kollegen wird er im Who's Who Legal Germany 2012 als 'one of the best around' für Corporate Governance benannt.

Clemens Busch

Managing Partner
Steadfast Capital GmbH
Tel.: +49 (0) 69 506 85 230
E-Mail: busch@steadfastcapital.de

Clemens Busch ist Gründungspartner der Steadfast Capital GmbH. Sein Verantwortungsbereich beinhaltet hauptsächlich die Durchführung von neuen Beteiligungen sowie die Betreuung von Portfolio-Unternehmen. Als Beirat betreut er die Portfolio-Unternehmen Kautex Maschinenbau und proFagus. Clemens Busch begann seine Karriere bei der BHF-BANK, für deren Corporate Finance Abteilung er zunächst in Frankfurt und von 1991 bis 1995 in New York arbeitete. Sein Einstieg in das Beteiligungsgeschäft erfolgte 1995 als Direktor des Tower Fund in Buenos Aires, einer argentinischen Private Equity Gesellschaft. 1999 kehrte er zur BHF-BANK nach Frankfurt zurück, wo er bis zur Gründung von Steadfast Capital im Jahre 2001 als Direktor im Beteiligungsgeschäft tätig war.

Dr. Christian Cascante, LL.M.

Partner
Gleiss Lutz
Tel.: +49 (0) 711 8997-151
E-Mail: christian.cascante@gleisslutz.com

Christian Cascante ist Sprecher der Praxisgruppe Gesellschaftsrecht/M&A der Kanzlei. Er berät regelmäßig nationale und internationale Unternehmen bei großen M&A-Transaktionen. Seine Schwerpunkte sind die Beratung bei öffentlichen Übernahmen, im Bereich Private Equity sowie bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Christian Cascante studierte Rechtswissenschaften in Grenoble, Tübingen und an der University of Chicago Law School (LL.M. 1998) sowie Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen. Er war bei Kanzleien in den USA sowie in Großbritannien tätig: 1994 in London, 2001 in New York und Palo Alto. Neben Deutsch spricht er Spanisch, Englisch und Französisch.

Dr. Dirk Classen

Partner
Classen Fuhrmanns & Partner
Tel.: +49 (0) 221 - 88 88 27 - 0
E-Mail: dirk.classen@cfpa.de

Dr. Dirk Classen arbeitet als Rechtsanwalt bei Classen Fuhrmanns & Partner. Den Schwerpunkt seiner anwaltlichen Tätigkeit bildet die gesellschafts- und wirtschaftsrechtliche Beratung von Unternehmen. Er hat zahlreiche nationale und internationale M&A-Transaktionen begleitet. Vor Gründung von Classen Fuhrmanns & Partner Anfang 2010 war er Geschäftsführender Gesellschafter einer auf M&A spezialisierten Kanzlei in Köln. Dr. Classen wird als "häufig empfohlener Anwalt" für den Bereich M&A in den JUVE Handbüchern Wirtschaftskanzleien 2009/2010, 2010/2011 und 2011/2012 geführt.
Neben seiner anwaltlichen Tätigkeit ist er Dozent an der Cologne Business School für das Fach "Mergers & Acquisitions, Corporate Governance and Corporate Compliance"

Ralf Coenen

Interim Manager, Unternehmensberater
Management auf Zeit
E-Mail: info@ralfcoenen.com

Ralf Coenen verstärkt als transaktionserfahrener Interim-Manager die Unternehmensleitung während eines Unternehmensverkaufs oder für die erfolgreiche Post-Merger-Integration. Er bringt über 20 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater und Führungskraft mit Ergebnisverantwortung ein. In der Regel optimiert er globale Geschäfte und realisiert nachhaltige Ergebnisverbesserung. Schlanke Verwaltungsstrukturen, wettbewerbsfähige Herstellkosten und innovative Produktportfolios stehen im Mittelpunkt. Er kann Mitarbeiter auch in Krisensituationen motivieren und verfügt über umfangreiche Geschäftskontakte in Japan, China, Indien und Afrika. Seine Branchenexpertise umfasst Automotive, Elektronik, Optik, Maschinenbau, IT und Telekommunikation.

Stefan Constantin

Partner
C▪H▪Reynolds▪Corporate Finance AG
Tel.: +49 (0) 69 - 97 40 30 40
E-Mail: s.constantin@chrcf.com

Stefan Constantin ist Partner der C▪H▪Reynolds▪Corporate Finance AG mit Fokus auf den Sektoren Konsumgüter & Handel, Industrielle Produkte sowie Gesundheitswesen/ Pharma und Chemie. Der 1992 in Frankfurt graduierte Diplom-Kaufmann betreute zunächst bei dem Corporate-Finance-Haus Doertenbach & Co. grenzüberschreitende Mittelmarkt-Transaktionen, Kaufmandate ausländischer Unternehmen und Auktionen mit Beteiligung von Finanzinvestoren. 1998 gründete er gemeinsam mit Felix Hoch C▪H▪Reynolds. In den letzten 20 Jahren konnte er eine Vielzahl mittelgroßer Unternehmen und renommierter Finanzinvestoren bei Veräußerungen unterstützen und hat zahlreiche internationale Akquisitionsvorhaben börsennotierter Unternehmen begleitet. Stefan Constantin ist in der Vereinigung für Chemie und Wirtschaft VCW e. V. und Mitglied in der Gesellschaft Deutscher Chemiker GDCh. Zudem ist er Mitglied des Business Advisory Boards des FIZ – Frankfurter Innovationszentrum Biotechnologie und der Frankfurter Gesellschaft für Handel, Industrie und Wissenschaft. Er ist stellvertretender Vorsitzender der Vereinigung deutscher M&A-Berater.

Dr. Christian Crones

Partner
WilmerHale
Tel.: +49 (0) 69 27 10 78 207
E-Mail: christian.crones@wilmerhale.com

Dr. Christian Crones ist Partner im Corporate/Transactional Department der Sozietät und Mitglied des Management Committee von WilmerHale. Dr. Crones ist seit 1998 als Anwalt zugelassen und seit 2002 bei WilmerHale tätig. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich des deutschen und internationalen Wirtschafts- und Gesellschaftsrechts (inkl. Compliance und Insolvenzrecht) sowie auf M&A- und anderen Transaktionen mit grenzüberschreitendem Bezug. - Tätigkeitsbereich: Herr Dr. Crones berät in- und ausländische Mandaten beim Erwerb und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen sowie der Gestaltung anderer wirtschafts- und gesellschaftsrechtlicher Transaktionen. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf Mandaten mit Bezug zu regulierten Industrien, wie dem Luftfahrt-, Pharma- und Energiesektor, sowie der Beratung von Unternehmen aus dem High-Tech-Bereich. Zu dem Tätigkeitsfeld von Herrn Dr. Crones gehört ferner die Beratung in insolvenzrechtlichen Angelegenheiten und zu Restrukturierungsfragen sowie zu ausgewählten Fragen des Bank- und Kapitalmarktrechts.

Paul de Ridder

Partner
Halder
Tel.: +49 (0) 69 24 25 33 0
E-Mail: mail@halder.eu

Paul De Ridder (1956) ist seit 1991 Geschäftsführer von Halder. Er baute die Organisation in Deutschland auf, rekrutierte das Team und formulierte den Beteiligungsprozess für den lokalen Markt. Er ist an allen Investitionsentscheidungen des deutschen Teams beteiligt. Von 1978 bis 1991 arbeitete er u. a. in Brüssel und Mailand für die Firmenkunden der Continental Bank, zuletzt als Geschäftsleiter und Head of Corporate Finance in Frankfurt. Paul De Ridder studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität von Antwerpen (UFSIA) und schloss die Handelshogeschool Antwerpen als MBA ab.

Karl-Ludwig Diehl

Partner
HT FINANZ
Tel: +49 (0) 6172 – 28722-0
E-Mail: k.diehl@htfinanz.de

Karl-Ludwig Diehl, Dipl.-Kaufmann, ist Partner der HT FINANZ. In über fünfzehn Jahren als Mergers & Acquisitions - Consultant hat er viele Transaktionen in unterschiedlichen Branchen erfolgreich abgeschlossen.
Fünfzehn Jahre lang war er in der Kunststoff- und metallverarbeitenden Industrie tätig, hiervon mehr als zehn Jahre als alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens mit internationalen Aktivitäten. Durch Verkäufe von Unternehmen aus der Gruppe hatte er erste Erfahrungen in Mergers & Acquisitions gesammelt.
Karl-Ludwig Diehl hat verschiedene Aufsichtsrats- und Beiratsmandate im Industrie- und Dienstleistungssektor wahrgenommen.

Mirko Dier

Managing Director
Accenture
Tel.: +49 (0) 89 - 9308 10
E-Mail: mirko.dier@accenture.com

Mirko Dier ist seit 2006 Managing Director bei Accenture und leitet weltweit den Bereich Mergers & Acquisitions sowie die Strategieberatung in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er verfügt über 18 Jahre internationale Beratungserfahrung in den Bereichen Unternehmensstrategie und M&A einschließlich Joint Ventures und Allianzen. Sein Fokus hat er auf die Energie- und Versorgungswirtschaft, die Automobil- sowie Konsumgüterindustrie gelegt. Herr Dier hat an der Ludwig-Maximilians-Universität München sowie der Universität St. Gallen Betriebswirtshaft studiert und hält darüber hinaus einen Executive MBA der Kellogg School of Management. Er arbeitet im Münchner Büro von Accenture.

Christopher Dill

Managing Director M&A
equinet Bank AG
Tel: +49 (0) 69 58997 215
E-Mail: christopher.dill@equinet-ag.de

Christopher Dill ist seit vierzehn Jahren im Investment-banking tätig und hat zuletzt bei M&A International GmbH mittelständische Unternehmen, Konzerne und Finanzinvestoren bei der Abwicklung von Mergers & Acquisitions Transaktionen beraten.
Er verfügt über Erfahrung aus der Abwicklung von zahlreichen (internationalen) Kauf- und Verkaufsmandaten und war schwerpunktmäßig in den Bereichen Informationstechnologie, Maschinenbau, Dienstleis-tungen, Transport / Logistik, sektorübergreifende Leveraged Buy-outs sowie bei der Umsetzung von Buy ‚n' Build Strategien für Finanzinvestoren tätig.

Hans-Peter Dohr

Managing Director - Head of Advisory, DC Placement Advisors GmbH
Tel.: +49 (0) 89 90 77 46 99 11
E-Mail: hpdohr@dcpla.com

Mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich Finanzierung, Investmentbanking und Alternative Investments im internatinalen und nationalen Kontext.
Beratung von Fondsmanagers aus den Bereichen Private Equity & Debt, Infrastruktur, Immobilien und sonstige alternative Anlageklassen bei Privatplatzierungen an institutionelle Investoren, Family Offices, Stiftungen etc.

Dr. jur. Eike Dornbach

Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Dornbach & Partner GmbH
Tel.: +49 (0) 261 94 31 - 201
E-Mail: kdraeger@dornbach.de

Nach dem Studium der Rechtswissenschaft und der Volkswirtschaft an der Rheinischen Friedrich-Wilhelm-Universität zu Bonn war Herr Dr. Dornbach wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl von Prof. Dr. Flume und erarbeitete bei ihm eine Dissertation auf dem Gebiet des Steuer- und Handelsrechts. Weiterhin war er während seiner Promotions- und Referendarzeit als Arbeitsgemeinschaftsleiter an der Universität Bonn tätig. Nach der Zulassung als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht trat er am 1. Januar 1977 als Komplementär in die damalige Wirtschaftsprüfungssozietät ein. Parallel zur Ablegung des Steuerberater- und Wirtschaftsprüferexamens erarbeitete er zahlreiche wissenschaftliche Arbeiten auf dem Gebiet des Handels- und Steuerrechts. In der Zeit von 1979 bis 1984 war Herr Dr. Dornbach an der Fachhochschule Koblenz als Lehrbeauftragter auf dem Gebiet „Steuerrecht“ tätig. Seine Beratungs-schwerpunkte sind die Begleitung von Unternehmenskäufen und -verkäufen sowie die strategische Vermögens- und Nachfolgeplanung.

Jörg Dreisow

Managing Principal
Waterland Private Equity GmbH
Tel.: +49 (0) 211 68 78 400
E-Mail: info@waterland.de

- 2001 – 2006: Head of Group Development bei TA Triumph-Adler AG sowie CFO der Presentation and Media Technology (PMT) Division (u.a. Verantwortlichkeit für die Durchführung eines Intensiv-programms zur Umstrukturierung der Kernaktivitäten und der Neupositionierung der PMT-Division.)
- 2000 – 2001: CFO bei myToys.de (u.a. Verantwortlichkeit für die Sicherstellung der Wachstumsfinanzierung & die Vorbereitung eines IPOs.)
- 1995 – 2000: Projektleiter bei McKinsey & Company Inc (München)
- (Verantwortlichkeit für anspruchsvollste Beratungsprojekte (inklusive IPO Vorbereitung, M&A Beratung und Strategieentwicklungsaufträge) für leitende europäische Unternehmen in den Sektoren Logistik und Finanzen.
- 1990 – 1993: Project Manager und System Engineer bei IBM Deutschland GmbH
- MBA Diplom (magna cum laude) mit Schwerpunkt Corporate Finance und Strategie von der Haas School of Business der University of California, Berkeley (USA)
- Studium der Computerwissenschaften an der Fachhochschule München

Beatrice Dreyfus

Managing Partner
Novum Capital Beratungsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 69 2475 2510
E-Mail: bdreyfus@novumcapital.com

Beatrice ist seit 2008 Mitglied der Geschäftsleitung von Novum Capital. Sie verfügt über langjährige Erfahrung als Investmentbankerin (in Mergers & Acquisitions), Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin. Vor ihrer Mitarbeit bei Novum Capital war Beatrice tätig bei Lazard & Co. (zuletzt als Geschäftsführerin) und bei Arthur Andersen. Beatrice ist ordentliches Mitglied des Aufsichtsrates der Beiersdorf AG und hat einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der European Business School, Oestrich-Winkel.

Jens Düing

Principal
Frog Capital
Tel.: +44 (0) 207 833 0555
E-Mail: jens.dueing@frogcapital.com

Jens analysiert Investitionen in den Bereichen Cleantech, IT & digitalen Medien, mit einem besonderen Fokus auf den deutschsprachigen Raum. Im März 2012 stieß Jens zu Frog von Pioneer Point Partners, dem pan-europäischen Investor in mittelständischen Unternehmen in den Branchen TMT, Energie und Umwelt. Zuvor war Jens Teil des Teams von Fidelity Equity Partners in London. Zudem absolvierte Jens Praktika bei Fog City Capital in San Francisco and Apax in München.
Seine Karriere begann Jens in der Fusions- und Übernahmeberatung der Dresdner Kleinwort. Jens ist deutscher Staatsbürger und absolvierte einen MBA an der University of California in Berkeley. Er hat zudem einen Master Abschluss in Theoretischer Physik von der Durham University (UK) erworben.

Harald Ebrecht

Investment Director
Acton Capital Partners
Tel.: +49 (0) 89 24 21 887 0
E-Mail: info@actoncapital.de

Harald Ebrecht ist Investment Director bei Acton Capital Partners und gehört zum Gründungsteam des unabhängigen, partnergeführten Wachstumsinvestors. Er ist Spezialist für Web 2.0- und Community-Themen. Harald Ebrecht startete 2007 als Investment-Spezialist bei Burda Digital Ventures (BDV), dem Corporate-Venture-Team des Medienkonzerns, das kurz darauf Acton Capital Partners gründete. Vor seinem Einstieg bei Hubert Burda Media war Ebrecht seit 2001 bei der Unternehmensberatung Boston Consulting Group (BCG) tätig. Zuletzt als Projektleiter betreute er zahlreiche Unternehmen in verschiedensten Branchen, u.a. Industriegüter, Finanzen und Private Equity. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit lag dabei auf Corporate Development Projekten. So unterstütze er z.B. Unternehmen und Finanzinvestoren bei M&A Transaktionen und Portfoliorestrukturierungen. Vor seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Witten/Herdecke absolvierte der Diplom-Ökonom eine Bankausbildung beim Bankhaus HSBC Trinkaus & Burkhardt.

Axel Eichmeyer

Geschäftsführer
ECM Equity Capital Management GmbH
Tel.: +49 (0) 69 97 102-0
E-Mail: info@ecm-pe.de

Axel Eichmeyer ist seit 1999 bei ECM tätig. Zuvor arbeitete er seit 1998 für H&P, die Vorgängergesellschaft von ECM. Von 1993 bis 1998 war Herr Eichmeyer für Price Waterhouse in London und Berlin tätig. Er begann bei der Wirtschaftsprüfungspraxis von Price Waterhouse in London. 1995 wechselte er zur Restrukturierungsgruppe in London, wo er Unternehmensanalysen für Kreditgeber erstellte. Darüber hinaus entwickelte und implementierte er Strategien für Unternehmenssanierungen. Herr Eichmeyer wurde 1997 zur Corporate Finance Gruppe von Price Waterhouse nach Berlin entsandt, wo er Financial Due Diligence und M&A Projekte betreute. Herr Eichmeyer absolvierte ein Studium der Wirtschafts- und Politikwissenschaften an der Universität von Edinburgh, das er mit einem First Class Honours Masters Degree abschloss. Er erwarb die Qualifikation als Chartered Accountant (Institute of Chartered Accountants in England and Wales). Herr Eichmeyer ist deutscher Staatsbürger.

Nils Eikermann

Associated Partner
Management Angels GmbH
Geschäftsführer Eques Consulting GmbH
Tel: +49 (0) 40 441950-0
E-Mail: nils.eikermann@managementangels.com

Nils Eikermann ist Associated Partner bei der Management Angels GmbH, einem der marktführenden Provider für Interim Management. Seit 2004 betreut er branchenübergreifend Banken, Venture Capital, Private Equity Firmen und deren Portfoliogesellschaften. Seit 2009 ist er ebenfalls Geschäftsführer der Eques Consulting GmbH, einem hanseatischen M&A Beratungshaus.
Der doppeldiplomierte Norddeutsche sammelte seine Expertise in seiner Tätigkeit für marktführende Unternehmen in Deutschland, Spanien und den USA, davon mehrere Jahre im nationalen und internationalen Business Development Management.
Zu seinen Geschäftspartnern gehören renommierte Privatinvestoren, Family Offices, Mezzanine- und institutionelle Kapitalgeber mit Transaktionsvolumen bis € 250 Mio..

Jens Eilert

Partner
WESTFALENFINANZ GmbH
Tel: +49 (0) 231 43877662
E-Mail: jens.eilert@westfalenfinanz.com

Durch seine Erfahrung in der strategischen Ausrichtung von mittelständischen Unternehmen schafft er die notwendigen Voraussetzungen, um Klienten der WESTFALENFINANZ bei wichtigen Fragen der Unternehmensentwicklung zu unterstützen. Vorher war Jens Eilert in leitender Position in einem führenden Dienstleistungsunternehmen tätig. Sein Aufgabenbereich umfasste zuletzt den Bereich Unternehmensentwicklung, davor übernahm Jens Eilert Verantwortung in verschiedenen operativen Funktionen. Seine ersten Berufsjahre verbrachte Jens Eilert bei einer renommierten, international tätigen Strategieberatung. Nach seinem Studium an der European Business School (EBS) in Oestrich-Winkel mit den Schwerpunkten Finanzen und Organisation rundete Jens Eilert seine Ausbildung mit einem berufsbegleitenden MBA an der Universität in St. Gallen ab.

Dr. Gernot Eisinger

Managing Director
AFINUM Management GmbH
Tel.: +49 (0) 89 255 433 01
E-Mail: gernot.eisinger@afinum.de

Dr. Gernot Eisinger hat Studium und Promotion in Handelswissenschaften in Wien abgelegt. Anschließend war er 3 Jahre für BASF in Ludwigshafen tätig. Nach dem MBA am INSEAD in Fontainebleau war Herr Dr. Eisinger 3 Jahre Strategieberater bei Bain & Company in München. Seit 1995 ist Herr Dr. Eisinger im Beteiligungsgeschäft in Deutschland aktiv. Für die TA Triumph-Adler AG trug er die Verantwortung für die Führung und den Aufbau von verschiedenen Branchenkonzepten. Herr Dr. Eisinger hat sich zum Jahresbeginn 2000 mit der Gründung der AFINUM Management GmbH selbstständig gemacht. Seitdem ist er geschäftsführender Gesellschafter der AFINUM Management GmbH und Geschäftsführer der verschiedenen AFINUM-Fonds.

Dr. Peter Etzbach, LL.M.

Rechtsanwalt, Attorney at Law (N.Y.), Partner
Oppenhoff & Partner
Tel.: +49 (0) 221 2091 519
E-Mail: peter.etzbach@oppenhoff.eu

Dr. Peter Etzbach berät vor allem Industrieunternehmen und Finanzinvestoren bei grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen, Joint-Venture-Projekten und Restrukturierungen sowie deren Finanzierung. Er hat u.a. Terra Firma bei der Teilveräußerung der Tank & Rast-Gruppe beraten.

Lukas Euler-Rolle

Geschäftsführender Gesellschafter
VMS Value Management Services GmbH
Tel: +43 (0) 1 – 5120555
E-Mail: euler-rolle@valuemanagement.at

- Seit 2004 bei VMS / REB Restrukturierungs- und Beteiligungsgesellschaften („VMS“)
- Geschäftsführender Gesellschafter VMS seit 2006, zuvor Investment Manager / Projektleiter
- Geschäftsführungs- und Aufsichtsratsmandatemandate in diversen operativen und Holdinggesellschaften (Metallverarbeitende Industrie, Kosmetik, Dienstleistungen, Handel)
- Von 2002-2003 Finanzleiter einer österreichischen Immobilieninvestmentgesellschaft; verantwortlich für Operations und Immobilienfinanzierungen für gewerbliche Immobilienbeteiligungen
- Von 1997-2002 Vice President /Prokurist Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA; in dieser Zeit jeweils 2 Jahre tätig im Bereich Strukturierte Finanzierungen, M&A und Private Equity
- Abgeschlossenes Betriebswrtschaftsstudium Wirtschaftsuniversität Wien und University of Illinois
- CTE Zertifiziert seit 2010
- Geboren in Salzburg, verheiratet, 1 Kind
- Freizeit: Tennis, Bergsteigen/Schitouren, Schach

Tobias Fauser

Partner
AFINUM Management GmbH
Tel.: +49 (0) 89 255 433 88
E-Mail: tobias.fauser@afinum.de

Tobias Fauser studierte Volkswirtschaftslehre / Finanzen und Kapitalmärkte in Hamburg, Berkeley (USA), Bangalore (Indien) und hat sein Studium in St. Gallen (Schweiz) abgeschlossen. Zuvor absolvierte er eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank AG. In 2002 begann Herr Fauser im Leveraged Finance bei J.P. Morgan in London, wo er an der Finanzierung mehrerer LBO mit Schwerpunkt in Deutschland beteiligt war. Seit April 2004 ist Herr Fauser Investment-Manager bei der AFINUM Management GmbH, seit Dezember 2011 als Partner.

Rüdiger Fajen

Partner
Consus Partner
Tel: +49 (0) 69 - 7191448 44
E-Mail: rfajen@consuspartner.com

Rüdiger Fajen ist einer der Gründer von Consus Partner. Er ist seit 1997 im Bereich M&A/Corporate Finance tätig. Zuvor arbeitete er bei den Beratungsgesellschaften Drueker & Co. (heute Leonardo & Co.) und ifas AG (heute Susat) sowie als Manager Corporate Development bei POET Software. Er verfügt über umfassende Erfahrungen in den Bereichen Software, Medizintechnik, Industriedienstleistungen und Maschinen-/ Anlagenbau. Neben der Beratung bei M&A-Transaktionen erstellt Herr Fajen Unternehmensbewertungen (u.a. nach IDW S1) und Reporting-/Business Intelligence-Tools.
Rüdiger Fajen hat sein Betriebswirtschaftsstudium an den Universitäten Passau, Tours (F) und Dresden absolviert und spricht Englisch, Französisch und Spanisch.

Tilo Ferrari

Geschäftsführer
Management Angels GmbH
Tel: +49 (0) 69 – 1338583-0
E-Mail: tilo.ferrari@managementangels.com

Tilo Ferrari ist Geschäftsführer der Management Angels GmbH – einem der marktführenden Provider für Interim Management – und leitet die Niederlassung Frankfurt/Main. Er ist seit 2008 im Unternehmen.
Nach seinem Studium der Wirtschaftsinformatik und BWL arbeitete für einen der ersten deutschen Datennetzbetreiber, wirkte bei Bertelsmann am Aufbau eines Breitbanddienstes mit und unterstützte als Berater bei A.T. Kearney u.a. Firmentransaktionen der New Economy für Großunternehmen. Zuletzt koordinierte er als Abteilungsleiter bei der Deutschen Telekom AG den Aufbau konzernübergreifender Konvergenzprodukte.
Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Aufbau neuer Geschäftsfelder sowie in der Beratung mit Branchenschwerpunkten Telekommunikation, IT, Unterhaltungselektronik und Medien.

Karl Fesenmeyer

Vorstand
IMAP M&A Consultants AG
Tel: +49 (0) 621 – 328620
E-Mail: karl.fesenmeyer@imap.de

Karl Fesenmeyer ist Vorstand und Gründungsgesellschafter bei IMAP M&A Consultants AG seit 1997. Er berät Familienunternehmen und Gesellschaften aus verschiedenen Sektoren, auch international, die an einem Verkauf ihrer Unternehmen interessiert sind. Darüber hinaus berät Karl Fesenmeyer Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien mittels Akquise mit Schwerpunkt in der Fertigungsindustrie.
Bevor er seine beratende Tätigkeit aufnahm, war Karl Fesenmeyer über 15 Jahre im Vorstand bei verschie-denen Unternehmen, u.a. als stellvertretender CFO bei Fürstenberg Brauerei, Vorstand und CFO bei Fuchs Systems sowie geschäftsführender Gesellschafter bei Biffar. Er absolvierte sein Studium zum Dipl.-Kaufmann in Freiburg.

Norbert Fischbach

National Partner
Dechert LLP
Tel.: +49 (0) 69 7706 190

Norbert Fischbach, Rechtsanwalt und Steuerberater, ist spezialisiert auf transaktionsbezogenes Steuerrecht, insbesondere auf M&A- und Finanztransaktionen, wie auch Leveraged und Management Buyouts. Das Beratungsspektrum von Norbert Fischbach umfasst die Unternehmenssteuerberatung wie auch die Vertretung von Mandanten bei Betriebsprüfungen und steuerrechtlichen Streitigkeiten. Norbert Fischbach ist Absolvent der Ludwig-Maximilians-Universität in München und hält regelmäßig Vorlesungen an der Goethe-Universität Frankfurt und der Fachhochschule Worms. Bevor er Dechert 2012 beitrat, war er als European Counsel bei Fried Frank sowie mehrere Jahre in der Steuerrechtspraxis einer der großen sogenannten "Big Four" der Prüfungs- und Beratungsgesellschaften beschäftigt. Norbert Fischbach berät in den Sprachen deutsch, englisch, portugiesisch und russisch.

Stefan Fleissner

Geschäftsführer
Bendo Capital GmbH
E-Mail: fleissner@bendo-capital.com

Herr Fleissner ist bei der Bendo Capital zuständig für das eigene Beteiligungsmanagement und leitet den Bereich corporate finance services für Dritte. Im Verlauf seiner beruflichen Laufbahn gründete er mehrere Gesellschaften und begleitete deren Wachstum bis zum Verkauf an Finanz- oder strategische Investoren.
Seit über 15 Jahren ist er im Bereich Private Equity, Venture Capital und Corporate Finance tätig und verfügt über umfangreiche Finanzmarkterfahrung aus einer Vielzahl von Kapitalmaßnahmen, Unternehmensverkäufen und Börsengängen, die er zum Teil in Executiv-Organfunktion leitete. Herr Fleissner studierte Betriebswirtschaftslehre an der LMU Ludwig-Maximilians- Universität, München, das er 1991 mit Prädikat abschloss.

Michael Föcking

Partner
EQT
Tel.: +49 (0) 69 247 045 0

Michael Föcking kam im August 2002 zu EQT Partners um den heute als EQT Expansion Capital bekannten Geschäftsbereich mit aufzubauen. Er wurde später als alleiniger Leiter dieses Geschäftsbereiches ernannt. Zuvor war Herr Föcking als Managing Director für die Royal Bank of Scotland tätig, für die er als Geschäftsführer das Leveraged Finance Geschäft im deutschprachigen Raum aufbaute. Vor seiner Zeit bei RBS arbeitete er bei der BHF-Bank im Bereich Merchant Banking und in der Abteilung Specialized Finance. Michael Föcking hat einen Abschluss als Diplomkaufmann der Universität Mannheim und absolvierte Executive MBA Programme an der Harvard Business School und INSEAD.

Thomas Fotteler

Partner
Halder
Tel.: +49 (0) 69 24 25 33 0
E-Mail: mail@halder.eu

Thomas Fotteler (1971) ist Diplomphysiker und hat in Berlin, Marseille und Paris studiert. Nach dem Studienabschluss gehörte er ab 1999 dem Leveraged Finance Team der BNP Paribas in Frankfurt an, 2003 folgte der Wechsel zur Investkredit Bank. Dort baute er den Geschäftsbereich Akquisitionsfinanzierung im deutschen Mittelstandssegment auf und leitete ihn bis Anfang 2008. Seit Mai 2008 ist Thomas Fotteler Partner bei Halder.

Carsten Frede

Geschäftsführer
HCF Hanse Corporate Finance GmbH
Tel.: +49 (0) 89 23887690
E-Mail: cfrede@hansecf.de

Carsten Frede ist seit Ende der 90er Jahre im Corporate Finance Markt aktiv. Vor der Gründung der HCF in 2009 war er bei einer Münchner Investment Boutique als Senior Vice President verantwortlich für das Private Equity Geschäft. Zu seinen Aufgaben zählten die Entwicklung, das Key-Account-Management und die Durchführung von Transaktionen mit Finanzinvestoren, Mezzanine Häusern und den LBO finanzierenden Banken. Von 2002 bis 2007 war er bei Ernst & Young Corporate Finance, zuletzt als Director verantwortlich für die Bereiche Private Equity und Services, beschäftigt. Seine Schwerpunkte lagen dabei beim Unternehmenskauf und -verkauf (M&A), sowie bei der Durchführung und Strukturierung von Buy-out Transaktionen (MBO, MBI und OBO) mittelständischer / familiengeführter Unternehmen und Konzerntöchtern. Vor seiner Tätigkeit bei Ernst & Young war Carsten Frede von 1999 bis 2002 bei der internationalen Beratungs- / Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche, wo er zahlreiche internationale M&A und Corporate Finance Transaktionen begleitet hat. Carsten Frede absolvierte sein Studium zum Diplom-Kaufmann an der Otto-Friedrich-Universität in Bamberg und ist Vater von zwei Kindern.

Gunter Freiherr von Leoprechting

Geschäftsführender Gesellschafter
Leo-Impact Consulting
Tel.: +49 (0) 30 80961609
E-Mail: leo@leo-impact-consulting.de

Gunter von Leoprechting ist ein erfolgreicher und geschätzter Unternehmensberater und auf die Erarbeitung von Lösungen bei komplexen Fragestellungen rund um Corporate Finance, Private Equity, Venture Capital, Marktanalysen, Sanierung und Restrukturierung spezialisiert und löst besonders herausfordernde Fragestellungen seiner Kunden, vor allem bei negativem Cash-Flow und damit einhergehenden Problemen wie Unruhe von Banken, Kundenabwanderungen - insgesamt Zeitdruck auf allen Fronten.

Dirk Freiland

Managing Partner und Gesellschafter
Clairfield International Deutschland
Tel.: +49 (0) 711 620079-0
E-Mail: freiland@syncap.de

Dirk Freiland arbeitete seit 2000 im Bereich M&A und Corporate Finance. Von 1997-2002 war er bei Accenture in den Bereichen Strategie und Change Management in Europa und USA tätig, in seiner letzten Funktion verantwortlich für den Aufbau eines M&A Teams für Deutschland, Österreich und Schweiz. Seit Januar 2009 ist er bei Clairfield International mit Fokus auf IT, High-tech und Maschinenbau.

Praktische Erfahrung sammelte er beim Aufbau eines Dienstleistungsunternehmens mit 120 Mitarbeitern sowie im Bereich F&E von Alcatel in Paris. Er ist Autor verschiedener Studien, (z.B. "Unternehmenstransaktionen im Mittelstand" für das WM Baden-Württemberg) sowie regelmäßiger Sprecher auf Veranstaltungen. Er hat Machatronik an der Hochschule für Technik Esslingen studiert.

Torsten Freymark

Gründer und Managing Partner der Delphi Advisors GmbH

- Langjährig erfahrener Strategie- und Transaktionsberater
- 15 Jahre Tätigkeit in der Strategischen Beratungsgruppe B. I. Buchanan Ingersoll (Europa) GmbH in Frankfurt, davon 9 Jahre als Partner. Während dieser Zeit beriet er zahlreiche mittelständische und Fortune 200 Industrieunternehmen und Private Equity Gesellschaften auf strategischer Unternehmensebene und führte eine große Anzahl internationaler Transaktionen durch.
- Mitgründer und Aufsichtsratsmitglied der ONDAS MEDIA S.A., Spanien
- MBA der Katz Graduate School of Business, University of Pittsburgh (1996).
- Deutsch-Amerikaner, zweisprachig aufgewachsen in USA.
- Hervorragende Kenntnisse in transatlantischen Fragestellungen. Herr Freymark verfügt über langjährige Erfahrung in strategischer Beratung und Abwicklung von "Cross Border" Transaktionen zwischen europäischen und amerikanischen Unternehmen.

Holger Fries

Partner
WALTER FRIES Corporate Finance GmbH
Tel.: +49 (0) 6021 - 3542 0
E-Mail: mail@walterfries.de

Holger Fries hat im Jahr 2000 den Bereich Corporate Finance sowie Mergers & Acquisitions in der WALTER FRIES Firmengruppe aufgebaut. Über diesen Zeitraum hinweg betreut er erfolgreich als Partner primär Sell-Side-Mandate im deutschen Mittelstand mit dem Schwerpunkt old economy. Zuvor war er in Leitungsfunktion eines Kreditinstitutes tätig.
WALTER FRIES Corporate Finance GmbH ist als Speziallist für Transaktionen im Mittelstand in drei Kompetenzteams mit folgenden Branchenschwerpunkten aufgeteilt:
- Maschinenbau / Automobilzulieferer / Kunststofftechnik - Tec-Unternehmen: Media, Internet, IT, Telekommunikation, E-bzw. M-Commerce - Dienstleistung

Dr. Steffen Fritzsche, LL.M. oec.int.

Salary Partner
GRUENDEL Rechtsanwälte
Tel.: +49 (0) 341 231062 0
E-Mail: leipzig@gruendel.pro

Nach seinem Studium in Halle/S. und London sowie einer juristischen Auslandstätigkeit in Malaysia und Australien begann Steffen Fritzsche seine Anwaltskarriere in einer Hamburger Sozietät und wechselte im Jahr 2009 in eine mittelständische Kanzlei in Leipzig, wo er maßgeblich in der Practice Group Venture Capital / Private Equity, M&A tätig war.
Als Salary Partner von GRUENDEL Rechtsanwälte kann er mit mehr als 30 betreuten Finanzierungs- und M&A-Transaktionen auf eine umfangreiche Expertise in seinem Fachgebiet verweisen.

Nicolas Gabrysch

Partner / Rechtsanwalt
Osborne Clarke
Tel.: +49 (0) 221 51084000
E-Mail: nicolas.gabrysch@osborneclarke.com

Nicolas Gabrysch berät vor allem bei Venture Capital und Private Equity Transaktionen aber auch nationale und internationale Mandanten bei M & A-Transaktionen und Beteiligungsgeschäften aller Art. Er berät zudem Existenzgründer, junge Unternehmer und internationale Unternehmen im Zusammenhang mit Gesellschaftsgründungen und dem Aufbau ihrer geschäftlichen Aktivitäten. Nicolas Gabrysch hat zahlreiche Venture Capital und Business Angel Finanzierungen sowohl für Venture Capital Fonds als auch für kapitalsuchende Unternehmen begleitet. Nicolas Gabrysch publiziert regelmäßig im Venture Capital Magazin sowie anderen Fachzeitschriften, ist Redner auf verschiedenen Venture Capital Veranstaltungen und ist Mitautor des Steuerberater Rechtshandbuches sowie des Kompendiums Gesellschaftsrecht im Beck-Verlag. Nicolas Gabrysch ist Lehrbeauftragter der Rheinischen Fachhochschule Köln.

Dr. Volker Geyrhalter

Partner
Hogan Lovells
Tel.: +49 (0) 89 290 12 263
E-Mail: volker.geyrhalter@hoganlovells.com

Dr. Volker Geyrhalter ist seit 1997 im Münchner Büro von Hogan Lovells tätig. Seit 2002 ist er Partner der Sozietät. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen auf den Gebieten M&A, Private Equity, Venture Capital und Restrukturierungen. Er verfügt über große praktische Erfahrung bei der Beratung von komplexen Cross Border Transaktionen. Volker Geyrhalter ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen auf dem Gebiet des Gesellschaftsrechts und Co-Autor des Handbuchs "Transatlantic Mergers & Acquisitions" und des im C. H. Beck-Verlag erschienenen "Rechtshandbuch Private Equity". Er wird im JUVE-Handbuch regelmäßig als Spezialist für die Bereiche M&A, Private Equity und Venture Capital sowie in Legal 500 als ein "knowledgeable, experienced and practical" Transaktionsanwalt empfohlen. Im Handbuch "Kanzleien in Deutschland 2011" wird Volker Geyrhalter als einer der "überragenden Partner" der deutschen Corporate Praxis beschrieben.

Dr. Uwe Goetker

Partner
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 211 30211 360
E-Mail: ugoetker@mwe.com

Dr. Uwe Goetker ist Partner im Düsseldorfer Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP und dort im Bereich Gesellschaftsrecht tätig. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen auf den Gebieten Mergers & Acquisitions einschließlich Akquisitionsfinanzierung sowie im Bereich Sanierung & Insolvenz. Herr Dr. Goetker verfügt über besondere Erfahrung bei Unternehmenskäufen und Joint Ventures - regelmäßig auch in internationalen Sachverhalten - und berät in diesem Zusammenhang sowohl strategische Investoren als auch Finanzinvestoren. Im Insolvenz- und Sanierungsrecht liegen die Schwerpunkte seiner Tätigkeit in der Beratung von Gläubigern, Gesellschaftern, Schuldnern und ihrem Management in der Krise eines Unternehmens. Des weiteren berät Herr Dr. Goetker "Distressed Debt/Asset"-Investoren und -Verkäufer.

Udo Goetz

Vorstand
axanta AG
Tel: +49 (0) 441 – 94988330
E-Mail: nina.schonvogel@axanta .com

Udo Goetz (59) ist seit über 30 Jahren Unternehmer. Der gelernte Kaufmann war lange Jahre im Einzelhandel tätig bis er vor rund 10 Jahren in die Branche der Unternehmensvermittlungen kam. Im Jahr 2006 gründete er die axanta AG. Er gehört zu den erfahrensten und erfolgreichsten Managern der deutschen M&A-Branche. Bis heute hat er persönlich und mit seinen Mitarbeitern über 200 Unternehmen aus dem Bereich kleiner und mittelständischer Unternehmen erfolgreich vermittelt.

Maximilian Graf

Geschäftsführender Gesellschafter
Kopernikus Kapital GmbH
Tel.: +49 (0) 89 121 897 440
E-Mail: max.drechsel@kopernikus-kapital.com

- 20 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und als aktiver Gesellschafter bei einer Reihe von Unternehmen
- 6 Jahre Geschäftsführender Gesellschafter der HEIM&HAUS Gruppe (> 100 Mio. € Umsatz)
- Partner SMB Beteiligungen
- Geschäftsführer/Partner von HSBC Private Equity
- Mitbegründer der FBG, Joint Venture von Flemings und Berenberg für das dt. Beteiligungsgeschäft
- MBA / Lic. oec. HSG (Hochschule St. Gallen)

Rudolf Grahlmann

Partner
HT FINANZ
Tel: +49 (0) 6172 – 28722-0
E-Mail: r.grahlmann@htfinanz.de

Rudolf Grahlmann, Dipl.-Politologe, war nach seinem Studium der Internationalen Beziehungen 15 Jahre im diplomatischen Dienst tätig.
Nach seinem Ausscheiden arbeitete er über 12 Jahre als M&A-Berater vorwiegend für mittelständische Unternehmen und schloss zahlreiche Projekte erfolgreich ab.
Darüber hinaus war er interimistisch in mehreren kleineren Unternehmen unterschiedlicher Branchen als Vorstand / Geschäftsführer oder Prokurist tätig.

Christian Grandin

Geschäftsführender Gesellschafter
Livingstone Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 211 3004950
E-Mail: grandin@livingstonepartners.de

Herr Grandin begann seine Karriere im Bereich Venture Capital bei einer deutschen Großbank. Anschließend sanierte er als kaufmännischer Geschäftsführer einen mittelständischen Hersteller von Werkzeugen für die Stahlindustrie. Nach erfolgreichem Turnaround wechselte er Anfang 1997 zur M&A-Beratungsgesellschaft InterFinanz wo er von 2000 bis Ende 2008 als Geschäftsführer und Partner tätig war. Er war zuständig für die zunehmende Internationalisierung der Beratungstätigkeit von InterFinanz und wirkte federführend bei der Gründung einer international führenden Partnerschaft unabhängiger M&A Beratungsgesellschaften mit, deren Alleingeschäftsführer er mit Gründung wurde. Herr Grandin ist Mitgründer und Gesellschafter von Livingstone in Deutschland. Herr Grandin verfügt über besondere Kenntnisse in den Bereichen Automotive, Maschinenbau und Werkzeugherstellung, Elektrotechnik, Informationstechnologie, Nahrungs- und Genussmittel, in der Textilbranche, der Bauzulieferung sowie der Sanitärindustrie.

Robert Greitl

CFO
AFINUM Management GmbH
Tel.: +49 (0) 89 255 433 77
E-Mail: robert.greitl@afinum.de

WP/StB Robert Greitl studierte Volkswirtschaft in München. Anschließend war er von 1988 bis 1994 für die Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft - Steuerberatungsgesellschaft in München tätig. Danach betreute er - zuletzt in eigener Kanzlei - Teilkonzerne der TA Triumph-Adler AG in den Bereichen Steuern und Rechnungslegung sowie im Rahmen der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence-Prüfungen. Herr Greitl wechselte im September 1999 in die Führungsebene der mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Dr. Kleeberg & Partner GmbH in München. Zu seinen Mandanten zählten dort neben zahlreichen mittelständischen Unternehmen auch verschiedene AFINUM-Gesellschaften. Seit seinem Ausscheiden als geschäftsführender Gesellschafter dieser Kanzlei im Juni 2004 leitet Herr Greitl als externer CFO den Bereich Finanzen bei AFINUM. Zudem unterstützt er AFINUM regelmäßig bei bilanziellen und steuerlichen Strukturierungen sowie Financial und Tax Due Diligence-Prüfungen.

Richard Gritsch

Geschäftsführer
ECM Equity Capital Management GmbH
Tel.: +49 (0) 69-97 102-0
E-Mail: info@ecm-pe.de

Richard Gritsch ist seit 2001 bei ECM tätig. Zuvor war er Mitbegründer von Brockhaus Private Equity in Frankfurt, einem Venture Capital Fonds mit einem Volumen von EUR 50 Millionen. In den Jahren 1997 bis 2000 war Herr Gritsch bei ABN AMRO Capital in Frankfurt, einer Private Equity Tochtergesellschaft von ABN AMRO mit Fokus auf Transaktionen im deutschsprachigen Mittelstand. Im Jahr 1999 übernahm er dort auch die Geschäftsleitung und war für ABN AMRO Capital für die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz zuständig. Davor war Herr Gritsch am Aufbau der Bereiche Leveraged Finance sowie M&A bei der Landesbank Hessen-Thüringen beteiligt. Von 1993 bis 1995 war er im Bereich Corporate Finance der BHF-BANK AG mit dem Schwerpunkt Eigenkapitalbeteiligungen tätig. Herr Gritsch hat sein Studium an der Fachhochschule Regensburg als Diplom-Betriebswirt und an der Universität Bremen als Diplom-Ökonom abgeschlossen. Er ist deutscher Staatsbürger.

Stephan Groß

Geschäftsführer
ARTEMIS Advisory Services GmbH
Tel: +49 (0) 89 74 50 17 -0

Stephan Groß ist seit 2008 Full Equity Partner der ARTEMIS Group. Er hat 15 Jahre Erfahrung in den Bereichen Accounting, Audit, Beratung im Finanzbereich, Corporate Finance und Transaktionen. Dabei entwickelten sich Schwerpunkte bei der Beratung von Start-Up-Unternehmen, mittelständischen Unternehmen und Familienunternehmen, bei der Investorensuche, bei Funding, Transaktionen, M&A, Post Merger Integration und Working Capital Management. Stephan Groß betreut sowohl inländische als auch grenzübergreifende Projekte u.a. in Kasachstan, Russland und Spanien.
Vor seiner Tätigkeit bei der ARTEMIS Group sammelte Stephan Groß Erfahrungen bei KPMG als Manager im Bereich New & Emerging Markets, bei der Bayerischen Treuhandgesellschaft als Prüfungsleiter Audit sowie als Senior im Bereich Advisor Corporate Finance & Transaction Services.
Stephan Groß schloss das Studium an der Universität Augsburg mit dem Abschluss Diplom Kaufmann ab.

Dr. Mirko Gründel

Partner, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
GRUENDEL Rechtsanwälte
Tel.: +49 (0) 341 231062 0
E-Mail: leipzig@gruendel.pro

Mirko Gründel ist Gründungspartner der Kanzlei. Er begann im Jahr 2000 seine Anwaltstätigkeit in einer internationalen Kanzlei (Leipzig, New York) und war von 2002 bis 2011 als Partner einer mittelständischen Sozietät in Sachsen tätig.
Sein Schwerpunkt liegt seit vielen Jahren im Bereich des Handels- und Gesellschaftsrechts, Venture Capital / Private Equity/M&A sowie des Kapitalmarkt- und Lizenzvertragsrechts. Er hat mehr als 75 Finanzierungs-, Kapitalmarkt- und M&A-Transaktionen maßgeblich begleitet. Darüber hinaus verfügt er über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Biotechnologie, Gesundheitswirtschaft und Life Sciences.

Matthias Grychta

Managing Partner
Neuhaus Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 40 355 28 20
E-Mail: grychta@neuhauspartners.com

Matthias Grychta studierte Elektrotechnik in Hamburg und ist seitdem im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien tätig. Er startete 1984 in der Dr. Neuhaus-Gruppe, für die er Ende der 80er Jahre ein Joint Venture in Fernost aufbaute. Nach seiner Rückkehr aus Singapur war er bis zum Verkauf der Dr. Neuhaus-Gruppe Geschäftsführer des Software- und Systemhauses. Anschließend leitete Matthias Grychta von 1996 bis 1998 den Bereich Telekommunikation in einem größeren deutschen Beratungsunternehmen. Seit Anfang 1999 ist er bei Neuhaus Partners tätig. Als geschäftsführender Gesellschafter ist er für die Auswahl und Betreuung von Beteiligungsunternehmen in den Bereichen eCommerce, Internet, Datenkommunikation und Software zuständig. Matthias Grychta ist in den Aufsichtsgremien von mehreren Beteiligungsunternehmen vertreten und führte bereits diverse erfolgreiche Exits durch.

Dr. Philipp Grzimek, LL.M. (Chicago)

Partner
Hogan Lovells
Tel.: +49 (0) 69 962 36 295
E-Mail: philipp.grzimek@hoganlovells.com

Dr. Philipp Grzimek ist seit 2006 Partner der Sozietät und ist am Frankfurter Standort von Hogan Lovells als Mitglied der Praxisgruppen M&A/Private Equity tätig. Er berät regelmäßig bei Private Equity und M&A-Transaktionen (hier insbesondere bei Real Estate Portfolio-Transaktionen) sowie im allgemeinen Gesellschaftsrecht (vor allem Joint Venture Vereinbarungen und Restrukturierungen). Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit sind die gegenwärtigen Entwicklungen im europäischen Gesellschaftsrecht (Europäische Aktiengesellschaft, grenzüberschreitende Verschmelzungen). Philipp Grzimek ist Mitautor des im C.H. Beck Verlag erschienenen Kommentars zum WpÜG von Geibel/Süßmann, in dem er die Vorschriften zum Squeeze-Out behandelt.

Mag. Dietmar Gstrein

Vorstand
Tyrol Equity AG
Tel: +43 (0) 512 580158
E-Mail: d.gstrein@tyrolequity.com

Dietmar Gstrein ist Vorstand der Tyrol Equity AG. Gemeinsam mit seinem Kollegium ist er für den Aufbau der Industrieholding und die M&A-Transaktionstätigkeiten verantwortlich. Darüber hinaus zählt die langfristige Ausrichtung der Tochterunternehmen in der Rolle als Beiratsmitglied zu seinem Aufgabengebiet.

Zuvor war er als CFO bei der VENTANA/Frauenthal Gruppe, einem der führenden Tier 1 Lieferanten von Blattfedern für die Nutzfahrzeugindustrie in Europa, mit Sitz in Wien, beschäftigt. Er begleitete mehrere M&A Transaktionen und Kapitalmarktmaßnahmen und hatte Geschäftsführungsmandate in Tochterunternehmen inne.
Verschiedene leitende Funktionen in der Transport-, Handels- und Dienstleitungsbranche runden sein Berufsbild ab. Dietmar Gstrein absolvierte das Betriebswirtschaftsstudium an der Leopold-Franzens-Universität in Innsbruck.

Dr. Sumeet M. Gulati

Partner
EQT
Tel.: +49 (0) 89 - 25 54 99 0

Dr Sumeet M. Gulati gehört seit Oktober 2000 zum Team von EQT Partners. Vor seiner Tätigkeit bei EQT war Dr Gulati bei der Unternehmensberatungsgesellschaft Angermann & Partner, Hamburg, tätig. Dabei war er spezialisiert auf die Sanierung von mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Dr Gulati promovierte in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Universität Fribourg (Schweiz). Zuvor absolvierte er an der Technischen Universität Hamburg-Harburg und Universität Hamburg ein Wirtschaftsingenieur-Studium.

Konstantin Günther

Partner
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 211 30211 110
E-Mail: kguenther@mwe.com

Konstantin Günther ist Partner im Düsseldorfer Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP und leitet dort den Bereich Gesellschaftsrecht und M&A. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen in den Gebieten Mergers & Acquisitions einschließlich öffentlicher Übernahmen, Private Equity und Kapitalmarktrecht. Herr Günther verfügt über besondere Erfahrung bei internationalen und grenzüberschreitenden Unternehmenskäufen. Im Gesellschaftsrecht liegt der Schwerpunkt seiner Tätigkeit in den Bereichen Aktienrecht und gesellschaftsrechtliche Umstrukturierungen. Er hat verschiedene Squeeze-Out Verfahren sowohl bei börsennotierten als auch nicht börsennotierten Gesellschaften betreut.

Dr. Joachim Gurnik

IR CONSULT IPO & Investor Relations
Tel: +49 (0) 6002 – 92042 oder +49 (0) 171 – 724 1008
E-Mail: gurnik@ir-consult.de

Dr. Joachim Gurnik ist seit mehr als 20 Jahren erfolgreich in der Kapitalmarktkommunikation tätig. 2002 gründete er die G-CC Dr. Joachim Gurnik Communication Consulting, die auf IPOs, IR-Aktivitäten sowie auf Kapitalmarkttransaktionen spezialisiert ist. Davor war er seit 1990 bei B&L Dr. von Bergen und Rauch GmbH, der ersten deutschen Agentur für Finanzkommunikation, zunächst für die Finanz-PR zuständig. Bald übernahm er dort als Mitglied der Geschäftsführung die kommunikative Begleitung von IPOs und IR-Projekten. Dr. Gurnik betreute persönlich mehr als 50 IPOs sowie zahlreiche IR-Projekte, M&As, Anleihen, Kapitalerhöhungen etc. Vor 1990 war er zwölf Jahre als PR-Manager, Manager Marketing-Communications / Marketing in der EDV-Industrie tätig. Dr. Gurnik ist Mitglied der DVFA, gründete gemeinsam mit Herrn Vollet das Expertennetzwerk Financial-Network.eu und kooperiert seit vielen Jahren mit IR CONSULT, um eine einzigartige, voll-integrierte Kapitalmarktberatung anzubieten.

Dr. Jochen Haller

Vorstand
exchangeBA AG
Tel.: +49 (0) 69 257812-53
E-Mail: haller@exchangeba.com

Dr. Jochen Haller studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim. Nach seiner Promotion bekleidete er mehrere Führungspositionen in jungen, überwiegend risikokapitalfinanzierten Technologieunternehmen. Seine Schwerpunkte lagen hierbei in den Bereichen Unternehmensent-wicklung und Finanzen. Als Vorstand der exchangeBA AG ist er insbesondere für den operativen Matchingprozess verantwortlich. Daneben beteiligt er sich als Business Angel bei jungen Unternehmen aus den TIME-Branchen.

Dr. Stefan Hamm

Partner
Tyrol Equity AG
Tel: +43 (0) 512 580158
E-Mail: s.hamm@tyrolequity.com

Dr. Hamm gehört zu den Initiatoren der Tyrol Equity AG und war bis Juni 2012 deren Vorstandsvorsitzender. Er ist insbesondere in der operativen Führung der Beteiligungen auch als Geschäftsführer aktiv. Derzeit leitet Stefan Hamm die Geschäfte und das Program Office der Beteiligung BBS GmbH. Nach erfolgreicher Sanierung wird Hamm wieder in den Vorstand der Tyrol Equity AG zurückkehren.
Von 1999 bis 2005 leitete Hamm die von ihm gegründete IVP Management GmbH. Dort verantwortete er die Bereiche Restrukturierung und Interimsmanagement für mittelständische Sanierungsfälle. Seit der Fusion der IVP mit der Fairvest AG war Stefan Hamm Vorstand der so entstandenen Concentro AG und führte die Bereiche Corporate Finance und M&A.
Zuvor war Stefan Hamm sieben Jahre bei Roland Berger & Partner in verschiedenen Positionen in Europa und Brasilien beschäftigt. Seine berufliche Karriere startete Hamm für Ernst & Young in Washington DC. Hamm studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Saarbrücken, der London Business School und promovierte an der Universität Innsbruck.

Dr. Peter Hammermann

Managing Director / Senior Partner
Equistone Partners Europe
Tel.: +49 (0)89 242 064-0
E-Mail: peter.hammermann@equistonepe.com

Dr. Peter Hammermann gründete 1998 Barclays Private Equity in München und leitet seitdem die Aktivitäten der Beteiligungsgesellschaft im deutschsprachigen und europäischen Raum.
Seit dem Spin-Out aus der Barclays-Gruppe 2011 führt er weiter die deutschsprachigen Aktivitäten und ist zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrates von Equistone Europa.
Vor seinem Engagement für Equistone Partners Europe war Dr. Hammermann zunächst Gründungspartner eines anderen deutschen Private Equity Fonds. Von 1991 bis 1995 agierte er als Mitglied des Management Boards/ Vorstands einer mittleren, deutschen Bank und war zwischen 1986 und 1991 im Corporate Finance Sector der BHF-Bank tätig. Bei der Robert Bosch GmbH sammelte er zuvor Erfahrungen in der Industrie.
Peter Hammermann promovierte an der Universität Hamburg zum Dr. rer. pol.

Dinese Hannewald

Geschäftsführerin Grace Advisory M&A / Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0) 89 288 90 435
E-Mail: dhannewald@grace-advisory.com

Grace Advisory wurde 1996 von Dinese Hannewald nach ihrer Karriere im Investmentbanking gegründet. Sie bringt über 25 Jahre Erfahrung aus ihrer Tätigkeit bei Investmentbanken in Europa, Südamerika und USA mit. Sie begann ihre Karriere 1983 bei Goldman Sachs in New York. Nach Abschluss der Business School begann sie als Associate bei Bankers Trust Company, bevor sie 1989 zum Senior Associate bei der Deutschen Bank/Morgan Grenfell in der Corporate Finance Abteilung befördert wurde. 1992 führte Dinese Hannewald ihre Karriere als Direktor bei Apax Partners in München weiter, bevor sie 1996 Grace Advisory gründete. Dinese Hannewald erwarb ihren wirtschaftswissenschaftlichen Bachelor of Science am MIT (Massachusetts Institute of Technology) und absolvierte einen MBA an der Wharton School (University of Pennsylvania).

Dr. Tom Harder

Managing Director Eisbach Holding GmbH
Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0
E-Mail: th@eisbach-holding.com

Vor Gründung der Eisbach Holding GmbH war Herr Dr. Harder Mitgründer und Managing Director des Finanzinvestors Nordwind Capital. Davor arbeitete Dr. Harder als CFO für Kleindienst Datentechnik AG. Für diese Portfolio-Gesellschaft von Schroder German Venture Advisors (heute "Permira") realisierte Dr. Harder das IPO und war maßgeblich an der Restrukturierung des Unternehmens beteiligt. Vor seiner Tätigkeit bei der Kleindienst Datentechnik AG arbeitete er für Schroder German Venture Advisors, wo er sich primär der Veräußerung von Portfolio-Unternehmen widmete. Dr. Harder begann seine Karriere im Private Equity Bereich als Manager bei der IMM Industrie Management München, einer seinerzeit führenden deutschen, auf den Bereich Management Buy Outs spezialisierten Private Equity Gesellschaft tätig. Dort verantwortete Dr. Harder zwei Branchen-Konsolidierungskonzepte im Gesundheitswesen. Dr. Harder studierte Betriebswirtschafslehre an der Universität Hamburg und der ESSEC (Paris), erwarb einen M.B.A. an der Georgetown University (Washington DC) und promovierte in Gesundheitsökonomie an der Technischen Universität Dresden. Dr. Harder ist Stipendiat der Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung und der Steffens-Stiftung der Universität Hamburg.

Jan Hardorp

Associate Principal
Waterland Private Equity GmbH
Tel: +49 (0) 211 6878 4021
E-Mail: hardorp@waterland.de

- 2002 - 2010: Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing bei Ströer Out-of-Home Media Deutschland
- (Eines der weltweit größten Unternehmen für Außenwerbung, Marktführer in Deutschland - im Juli 2010 ging Ströer an die Börse)
- 1996 – 2002: Projektleiter bei McKinsey & Company in Berlin und Mailand (Vorwiegende Beratung von Klienten im Einzelhandel sowie der Konsumgüterbranche)
- 1995 – 1996: Finanzanalyst bei Merrill Lynch & Company in New York
- Master in International Economics an der Bocconi Graduate School of Management in Mailand
- Bachelor in European Business Administration' an der European Business School

Ralf Harrie

Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten
Geschäftsführer der Niederlassung Weimar
Tel: +49 (0) 3643 - 457 25 33
E-Mail: harrie@kernundpartner.de

Ralf Harrie ist seit 2011 Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – und Geschäftsführer der K.E.R.N-Niederlassung in Weimar. Im K.E.R.N-Team hat er sich neben seinen M & A-Tätigkeiten zum Kauf oder Verkauf von Unternehmen, auf das Gebiet der Unternehmensbewertung spezialisiert. Herr Harrie ist Wirtschaftsfachwirt und ein langjährig erfahrener Praktiker als Unternehmer sowie in verschiedenen Führungspositionen im Handel und der Industrie. Studium für Wirtschaftsrecht mit Schwerpunkt M&A sowie Transaktionsrecht. Er betreut bundesweit eigene Mandate und begleitet auch Generations-wechsel in Familienunternehmen.

Florian Helbig, LL.M.oec.

Associate
GRUENDEL Rechtsanwält
Tel: +49 (0) 341 – 231062-0
E-Mail: f.helbig@gruendel.pro

Im Anschluss an sein rechtswissenschaftliches Studium absolvierte Florian Helbig den Masterstudiengang Wirtschaftsrecht am Institut für Wirtschaftsrecht in Halle/S. Nach seinem Rechtsreferendariat in Hessen begann er 2012 seine Anwaltskarriere bei GRUENDEL Rechtsanwälte und verstärkt seitdem als Associate die Practice Group Venture Capital/Private Equity, M&A.

Frank Henkelmann

Geschäftsführer
Aheim Capital GmbH
Tel: +49 (0) 8151 65598-20
E-Mail: f.henkelmann@aheim.com

Frank Henkelmann ist Gründungspartner von Aheim Capital und verfügt über 19 Jahre Erfahrung in der Finanz- und Beteiligungsbranche. Vor der Gründung von Aheim Capital war er über fünf Jahre bei General Atlantic Partners, einem der führenden globalen Private Equity Investor in Wachstumsunternehmen, tätig. Dort hat er aktiv den Aufbau des Europageschäftes in London und Düsseldorf begleitet. Davor war Frank Henkelmann bei Morgan Stanley in London und Frankfurt, wo er an der Durchführung zahlreicher mittelständischer M&A- und Kapitalmarkttransaktionen beteiligt war. Frank Henkelmann ist Diplom-Kaufmann und hat an der Universität Bamberg und in den USA studiert.

Thomas Henrich

Vorstand
exchangeBA AG
Tel.: +49 (0) 69 25781-250
E-Mail: henrich@exchangeba.com

Thomas Henrich, Diplom-Kaufmann, Vorstand der exchangeBA AG. Die exchangeBA ist der führende Venture Capital Marktplatz im deutschsprachigen Raum und bringt kapitalsuchende Unternehmen und Investoren zusammen. Er war in verschiedenen Funktionen bei der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft und als Leiter Strategische Planung und Controlling bei der Deutsche Börse AG tätig. Seit 2000 ist er als selbständiger Unternehmensberater und Interim Manager tätig. Er hat mehrere Börsengänge und Trade Sales begleitet. Seit 2003 ist er Mitglied in mehreren Business Angel-Netzwerken und ist somit bestens mit dem Entrepreneurship vertraut. Bei der exchangeBA AG ist er insbesondere für die strategische Entwicklung des Unternehmens verantwortlich.

Frank Herdeg

Geschäftsführer
Argos GmbH
Tel.: +49 (89) 543557-0
E-Mail: info@argosinvest.com

Frank Herdeg absolvierte sein Studium zum Wirtschafts-Ingenieur an der Universität Karlsruhe (TH) und erwarb einen Master of Business Administration (MBA) an der Union University in Schenectady, New York (USA). Zwischen 1996 und 2003 war er bei der Unter-nehmens-beratung McKinsey & Company in München und Boston (USA) tätig, zuletzt als Associate Principal. Anschließend arbeitete Herr Herdeg dreieinhalb Jahre als Allein-geschäftsführer von Carrier Sütrak, einem führenden Hersteller von Klimaanlagen für Omnibusse und Sonderfahrzeuge mit 70 Mio. Euro Umsatz und 200 Mitarbeitern an acht internationalen Standorten und begann im Oktober 2006 bei Argos. Seit Mai 2008 ist Frank Herdeg Geschäftsführer der Galfa Industriegalvanik, einem führenden Beschichter von funktionalen Oberflächen in Finsterwalde. Zudem leitet er seit Mitte 2009 die Firmen Galfa OT Polska und Konwert in Polen, die im Rahmen einer Buy & Build-Strategie erworben wurden.

Felix Hoch

Partner
C▪H▪Reynolds▪Corporate Finance AG
Tel.: +49 (0) 69 97 40 30 0
E-Mail: f.hoch@chrcf.com

Felix Hoch, Partner der C▪H▪Reynolds▪Corporate Finance AG seit der Gründung 1998, betreut Mandanten aus den Industriesektoren Industrielle Produkte, Automotive und Cleantech. Nach einer Banklehre bei der Deutschen Bank studierte er Betriebswirtschaft in St. Gallen/Schweiz, mit Auslandssemestern an den Universitäten in Helsinki und Moskau. 1992 startete er bei Doertenbach & Co. seine Laufbahn als M&A-Berater, wo er verantwortlich war für die Bildung von Gemeinschaftsunternehmen, MBIs sowie Akquisitionen und Verkäufen auf internationaler Ebene. Felix Hoch vertritt die Gesellschafterinteressen von C▪H▪Reynolds▪ in der Mergers Alliance, die von C▪H▪Reynolds▪ im Jahr 2000 zusammen mit drei weiteren europäischen Partnerunternehmen gegründet und seitdem stetig erweitert wurde. Mergers Alliance ermöglicht mit ihrer globalen Präsenz mittlerweile in über 30 Ländern die professionelle Durchführung von internationalen M&A-Transaktionen. Von 2006 bis 2011 war Felix Hoch zudem Co-Chairman der Mergers Alliance. Er ist Mitglied im Schweizerisch-Deutschen Wirtschaftsclub e.V.

Dr. Gernot Hofer

Vorstand
Tyrol Equity AG
Tel: +43 (0) 512 580158
E-Mail: g.hofer@tyrolequity.com

Dr. Gernot Hofer, Vorstandsmitglied der Tyrol Equity AG, ist zuständig für Neuprojekte und Finanzierungen. Weiters ist Hofer Prokurist der INVEST AG und als Investment Manager tätig. Als Mitarbeiter der INVEST AG ist Hofer das direkte Bindeglied zur RLB Oberösterreich.
Zuvor sammelte er internationale Erfahrung bei einer Unternehmensberatung in Hong Kong sowie bei einem Wiener Venture Capital Fonds. Gernot Hofer studierte Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien und promovierte an der Abteilung für Entrepreneurship und Innovation, wo er auch als Lektor im Bereich Venture Capital und Private Equity tätig war.

Dipl.-Betriebswirt Andreas Hoffmann

Geschäftsführer und Partner
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Tel: +49 (0) 2151 – 508464
E-Mail: hoffmann@bpg.de

Andreas Hoffmann ist Geschäftsführer und Partner der BPG und im Bereich Corporate Finance tätig. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Transaktionsberatung, Unternehmens-bewertung, Mergers & Acquisitions sowie über Erfahrungen im Bereich Investment Banking (Private Equity/Leveraged Buy-outs).
Vor Einritt in die BPG war Herr Hoffmann bei PwC im Bereich Valuation & Strategy tätig und hat dort eine Vielzahl von Unternehmensbewertungen begleitet.
Herr Hoffmann ist spezialisiert auf Financial und Tax Due Diligence Prüfungen, die er zusammen mit seinem Team insbesondere für Finanzinvestoren (PE und VC), aber auch für strategische Investoren durchführt. Im Rahmen von Transaktionen berät Herr Hoffmann seine Mandanten von der Erstellung des LOI bis zur Verhandlung und Abschluss des Kaufvertrages.

Felix Hölzer

Managing Partner
Novum Capital Beratungsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 69 2475 2510
E-Mail: fhoelzer@novumcapital.com

Felix Hölzer ist geschäftsführender Gesellschafter von Novum Capital. Er ist seit mehr als 14 Jahren in der Investment-Branche tätig. Vor Gründung und Aufbau von Novum Capital war er Co-Head des deutschen Teams der Intermediate Capital Group (ICG), dem führenden Mezzanine-Investor in Europa. Davor war Felix bei Palladion Partners, einem deutschen Private Equity Fonds, und bei Arthur Andersen in der Wirtschaftsprüfung tätig. Felix hat einen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und studierte Finance an der University of California, Berkeley, CA.

James Hook

Director
Climate Change Capital
Tel.: +44 (0) 7920 838 242
E-Mail: jhook@c-c-capital.com

James Hook ist Director bei CCC Private Equity. Bevor er zu CCC kam, war er 6 Jahre bei Apax Partners in München tätig, wo er Risiko-, Expansions- und Buyout-Investments durchführte. Sein Arbeitsschwerpunkt waren Halbleiter- und umweltfreundliche Technologien.Transaktionen, die James durchgeführt hat, sind u.a. NXP, der größte Tech-Buyout Europas, sowie Q-Cells, einer der erfolgreichsten mit Risikokapital unterstützten Börsengänge. Bevor er zu Apax kam, war James drei Jahre lang als Strategieberater bei Analysys Consulting tätig, wo er neue Anbieter und etablierte Festnetz-/Mobilfunk-Betreiber in Europa, Amerika und Asien beriet. Seine Karriere begann er als Ingenieur für Siliziumtechnik bei ARM. Seinen M.Eng.-Abschluss in Elektronik und Informationstechnik erwarb James an der Universität Oxford.

Dr. Jan Hückel

Counsel
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 211 30211 110
E-Mail: jhueckel@mwe.com

Dr. Jan Hückel ist als Counsel im Düsseldorfer Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP tätig. Er ist auf die gesellschaftsrechtliche Beratung spezialisiert und betreut Mandanten insbesondere im Bereich M&A (nationale und grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen) und Private Equity.

Joachim Hug

Geschäftsführer
Süd Beteiligungen GmbH
Tel: +49 (0) 711 892007-200
E-Mail: info@suedbg.de

Joachim Hug ist seit August 2000 Geschäftsführer bei der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) - bzw. den Vorgängergesellschaften im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg.
Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Hug als Mitglied der Geschäftsleitung bei der 3i Deutschland und der Deutschen Beteiligungsgesellschaft tätig.
In seiner 27-jährigen Berufspraxis hat er umfangreiche Erfahrung im Bereich Investment Banking und Private Equity gesammelt. Die Beschäftigung mit den Eigenkapitalfragen und Eigenkapitallösungen des deutschen Mittelstandes bildet den Schwerpunkt der Tätigkeiten; dies beinhaltet auch die Übernahme von Mandaten in Aufsichtsgremien.
Herr Hug hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität Freiburg studiert und ist Diplom-Volkswirt.

Dr. Lutz Jäde

Partner
Oliver Wyman
Tel.: +49 (0) 89 93949-440
E-Mail: lutz.jaede@oliverwyman.com

Dr. Lutz Jäde ist Partner bei Oliver Wyman in München. Er ist Experte für Restrukturierung und Wertsteigerungsprogramme in verschiedenen Branchen. Nach der Promotion in Physik begann Herr Dr. Jäde seine Beratertätigkeit bei Roland Berger und wechselte später zu Deloitte. Seit 2004 ist er Partner bei Oliver Wyman. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Entwicklung und Umsetzung von Programmen zur Restrukturierung und strategischen Neuausrichtung von Unternehmen, sowohl im Kontext von Operational Due Diligences (Pre-Deal), Wertsteigerungsprogrammen (Post-Deal) als auch bei Sanierungsfällen (inkl. Sanierungsgutachen nach BGH/IDW S6 Standard). Dabei arbeitet er eng mit anderen Spezialisten von Oliver Wyman zusammen, insb. mit den Experten aus den globalen Industrie-Practices sowie aus dem Private Equity / M&A Team. Seine Schwerpunktbranchen umfassen die Automobilzulieferindustrie, Maschinenbau, industrielle Fertigung, Wehrtechnik und High Tech / Elektronik.

Dr. Holger Jakob

Partner FPS Rechtsanwälte & Notare
Tel: +49 (0) 69 - 95 95 78 77
E-Mail: jakob@fps-law.de

Dr. Holger Jakob ist Fachanwalt für Steuerrecht und Fachanwalt für Insolvenzrecht, Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und berät sowohl im Gesellschafts- und Steuerrecht als auch im Insolvenzrecht. Im Gesellschaftrecht arbeitet Herr Dr. Jakob vorwiegend im Bereich von Gesellschaftsgründungen, Umwandlungen und Strukturierungen sowie der Begleitung von Transaktionen und der Sanierung. Im Steuerrecht verfügt er über langjährige praktische Erfahrung in der Beratung von überwiegend mittelständischen Unternehmen im Bereich der steuerlichen Gestaltung, in der Vertretung bei Betriebsprüfungen und bei dem Führen von Einspruchsverfahren. Darüber hinaus hat Herr Dr. Jakob langjährige Erfahrungen als Insolvenzverwalter.

Karsten Jansen

Director
Network Corporate Finance
Tel: +49 (0) 211 23941714
E-Mail: k.jansen@ncf.de

Karsten Jansen ist seit 2003 bei Network Corporate Finance und betreut als Leiter des TechTeam M&A, Venture Capital und Private Equity Projekte aus der TIME-Industrie. Im Rahmen von sowohl Verkaufs-, Kauf- und Finanzierungsmandaten hat Karsten Jansen eine Vielzahl von nationalen wie auch internationalen Konzernen, Familienunternehmen, Start-ups und Finanzinvestoren, Family Offices beraten.
Nach einer Bankausbildung bei der Commerzbank AG in Düsseldorf studierte Karsten Jansen International Management an der Universtität Maastricht, Niederlande, bevor er zunächst als Internee, Diplomand und später als Associate erste Corporate Finance Erfahrungen bei einer in Düsseldorf ansässigen Corporate Finance Boutique sammelte. Parallel hierzu absolvierte er den postgraduierten Studiengang „Mergers & Acquisitions“ an der Universität zu Münster, den er mit dem Master of Laws (LL.M.) erfolgreich abschloss.

Jan Erik Jonescheit

Partner Schlatter Rechtsanwälte
Tel.: +49 (0) 621 46084740
E-Mail: j.jonescheit@kanzlei-schlatter.de

Jan Erik Jonescheit (Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht) ist Partner der Kanzlei am Standort Mannheim. Er vertritt mittelständische Unternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar bei wirtschafts- und steuerrechtlichen Fragestellungen, besonders bei Gesellschaftsgründung und Finanzierung. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet der Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen sowie Beteiligungsverträge an Unternehmen (Venture Capital). Er ist Aufsichtsratsvorsitzender der certon systems GmbH, Heidelberg. Daneben ist Vorsitzender des Rechtsausschusses des Deutschen Ruderverbandes und Beauftragter Recht im Sportkreis Mannheim e.V.

Matthias C. Just

Vorstand MAYLAND AG - Mergers & Acquisitions
Tel.: +49 (0) 211-8282824-0
E-Mail: matthias.just@mayland.de

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.

Dr. Patrick Kaffiné, LL.M., D.E.A

Partner
Gleiss Lutz
Tel.: +49 (0) 69 95514-360
E-Mail: patrick.kaffine@gleisslutz.com

Patrick Kaffiné ist spezialisiert auf internationale M&A-Transaktionen mit einem besonderen Schwerpunkt auf Private Equity Investoren. Darüber hinaus berät er im Gesellschaftsrecht und im Rahmen von Restrukturierungen. Zu seinen Mandanten zählen namhafte in- und ausländische Finanzinvestoren, Industriekonzerne und Familiengesellschaften. Sein Studium absolvierte er in Mainz, Dijon, Paris (D.E.A. 1993) und London (LL.M. 1998). Seit 2009 ist er Partner bei Gleiss Lutz. Vor seinem Eintritt bei Gleiss Lutz war er bei zwei internationalen Wirtschaftskanzleien in Frankfurt tätig, 1999–2004 als Rechtsanwalt und 2004–2009 als Rechtsanwalt und Partner. Patrick Kaffiné spricht Deutsch, Englisch und Französisch.

Chris M. Keller

Geschäftsführer
ENVIRON Germany GmbH
Tel.: +49 (0) 6195 97750
E-Mail: ckeller@environcorp.com

Chris M. Keller ist bei ENVION mit Schwerpunkt M&A Transaktionen und Corporate Advisory tätig. Mit über 30 Jahren Erfahrung im Bereich der Erfassung und Bewertung von Umwelthaftungsrisiken betreut er nationale und internationale Kunden aus dem Finanzbereich und der Industrie bei Käufen und Verkäufen weltweit. ENVIRON ist ein internationales Beratungsunternehmen das seit 1982 seinen Klienten hilft, die Herausforderungen in den Bereichen Umwelt und Arbeitssicherheit zu managen. Unser interdisziplinäres Netzwerk umfaßt mehr als 1300 Berater in über 80 Büros in 19 Ländern.

Darius Oliver Kianzad

Partner
Clairfield International Deutschland
Tel.: +49 (0) 211 437 147-10
kianzad@syncap.de

Darius Oliver Kianzad verfügt über 20 Jahre Erfahrung im Investment Banking (Corporate Finance/M&A) sowie im Industrie bzw. Dienstleistungssektor.
Zwischen 1993-2005 war er M&A Head Consumer Goods bei PricewaterhouseCoopers und später Senior Vice President bei Sal. Oppenheim. Von 2006-2010 im Management board bei der ista-Gruppe, einem international führenden Energiedienstleister, verantwortlich für Corporate Development/M&A und Regional Head "Emerging Markets".
Darius Kianzad ist Partner bei SynCap und mit Schwerpunkten im Cleantech, Energy und Industrials-Sektor sowie einen zusätzlichen Fokus auf Transaktionen im Medical Care bzw. Krankenhaus-Bereich.
Er ist Dipl. Volkswirt und hat ein General Management Programm an der Universität St. Gallen und INSEAD absolviert.

Dr. Holger Kleingarn

Partner
Palamon Capital Partners
T: +44 (0) 20 7766 2000
Email: kleingarn@palamon.com

Dr. Kleingarn ist als Partner und Mitglied des Management Committees bei Palamon Capital Partners tätig. Palamon ist ein europaweit agierendes Beteiligungshaus, das sich auf Wachstumsunternehmen im Mittelstand spezialisiert.
Vor seinem Eintritt bei Palamon 2004 war Dr. Kleingarn CEO eines Management Buy-outs in der IT-Branche, davor bei den Unternehmensberatungsfirmen Bain & Company und Roland Berger Strategy Consultants, zuletzt als Partner im Geschäftsfeld Financial Services.
Dr. Kleingarn ist promovierter Betriebswirt und hat an den Universitäten Hamburg und München studiert.
Harald Wieland hat Maschinenbau sowie Betriebswirtschaftslehre studiert und promovierte zum Doktor-Ingenieur mit einem Thema der Elektrotechnik.

Dr. Jochen Klemmer

Partner
AFINUM Management GmbH
Tel.: +49 (0) 89 255 433 55
E-Mail: jochen.klemmer@afinum.de

Dr. Jochen Klemmer hat Studium und Promotion in Betriebswirtschaftslehre in München abgelegt. Während seiner externen Promotion arbeitete er 3 Jahre für die Unternehmensberatung der Professoren Picot und Reichwald. Anschließend war Herr Dr. Klemmer 3 Jahre bei der TA Triumph-Adler AG im Beteiligungsmanagement tätig. Zusammen mit Herrn Dr. Bühler und Herrn Dr. Eisinger hat er dort mehrere Beteiligungserwerbe durchgeführt und verschiedene Beteiligungsunternehmen betreut. Seit Mitte 2000 ist Herr Dr. Klemmer bei der AFINUM Management GmbH, seit Mai 2002 als Partner.

Dr. Andreas Kloyer

Partner
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 89 23714 0
E-Mail: andreas.kloyer@luther-lawfirm.com

Dr. Andreas Kloyer ist 1963 geboren. Nach seinem Studium der Rechtswissenschaften in Passau und München und seiner Promotion an der Universität Kiel arbeitete Dr. Kloyer in verschiedenen renommierten Münchner Kanzleien. Seit 2012 ist Dr. Kloyer bei Luther. Dr. Kloyer ist Lehrbeauftragter für Deutsches und Europäisches Kapitalgesellschaftsrecht und Bank- und Kapitalmarktrecht an der Universität Augsburg. Er ist im Aufsichtsrat mehrerer Aktiengesellschaften und Mitglied in diversen internationalen wirtschaftsrechtlichen Vereinigungen und Wirtschaftskreisen. Neben der Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien berät Dr. Andreas Kloyer im Bereich Mergers & Acquisitions, Bank- und Kapitalmarktrecht, Private Equity, Erneuerbare Energien und Venture Capital sowie bei der Strukturierung komplexer nationaler und internationaler Finanzierungen. Darüber hinaus ist Dr. Andreas Kloyer bei der Gestaltung von Fondsstrukturen, Private und Public Placements sowie auf dem Gebiet des Gesellschafts- und Unternehmensrechts tätig.

Markus Kluge

Director
C▪H▪Reynolds▪Corporate Finance AG
Tel.: +49 (0) 69 97 40 30 0
E-Mail: m.kluge@chrcf.com

Markus Kluge verantwortet bei C▪H▪Reynolds den Sektor Maschinen- und Anlagenbau und hat zusätzlich überwiegend Transaktionen im Bereich Konsumgüter & Handel betreut. Die Mehrzahl dieser Projekte waren grenzüberschreitende M&A-Transaktionen. Markus Kluge verfügt über mehr als acht Jahre Berufserfahrung in der M&A-Beratung. Er hat insbesondere an Akquisitionen, Unternehmensveräußerungen und Carve Outs gearbeitet. Seine interdisziplinäre Transaktionserfahrung umfasst verschiedene Mandate sowohl für namhafte Private Equity Häuser als auch für Unternehmen aus dem Mittelstand und große internationale Konzerne. Markus Kluge leitet als Co-Head das internationale Sektorteam „Engineering & Industrial Technology“ der Mergers Alliance. Vor seinem Einstieg bei C▪H▪Reynolds war Markus Kluge bei PricewaterhouseCoopers im Bereich Corporate Value Consulting und im Corporate Finance Team von Rödl & Partner tätig. Markus Kluge hat einen Abschluss als Diplom-Ökonom an der Leibniz Universität Hannover in den Schwerpunkten Finanzierung und Rechnungswesen erworben. Er ist Mitglied im Schweizerisch-Deutschen Wirtschaftsclub e.V.

Hubertus Knaier

Vorstand Hurth MT Aktiengesellschaft
Geschäftsführer Knaier Consult & Management GmbH
Tel: +49 (0) 89 6419 1430
E-Mail: mailto@mbi-mbo.com

Hubertus Knaier organisiert und führt in der Hurth MT Aktiengesellschaft Unternehmensbeteiligungen im Mittelstand. Bei diesen Club Deals beteiligen sich private Investoren zusammen mit dem Managament-Team der Hurth MT mehrheitlich an nachhaltig profitablen Unternehmen mit Umsätzen bis EUR 30 Mio. Die Club Deals sind konservativ finanziert und haben eine langfristige Perspektive.

Die Knaier C&M GmbH vermittelt Manager für MBI und MBO bei größeren Unternehmenstransaktionen und im Mittelstand.
Hubertus Knaier war Geschäftsführender Gesellschafter der Carl Hurth Maschinen- und Zahnradfabrik & Co. KG, bevor er als Partner das deutsche Geschäft einer internationalen Sozietät für Change Management leitete. Danach war er Senior Director der SG European Private Equity (Société Générale) in London mit Verantwortung für die DACH-Länder. Hubertus Knaier hat in München studiert und ist Diplom-Kaufmann.

Dr. Gunnar Knorr

Rechtsanwalt, Steuerberater, Partner
Oppenhoff & Partner
Tel.: +49 (0) 221 2091 541
E-Mail: gunnar.knorr@oppenhoff.eu

Dr. Gunnar Knorr ist spezialisiert auf die steuerliche Beratung im Bereich M&A und Unternehmensfinanzierung, insbesondere im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Transaktionen, sowie die Strukturierung und Restrukturierung von Unternehmensgruppen. U.a. beriet er die akf Bank beim Erwerb der CIT Industriebank.

Klaus-Christian Knuffmann

Partner
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – Geschäftsführer der Niederlassung Krefeld
Tel: + 49 (0) 2151 – 9 378 378
E-Mail: knuffmann@kernundpartner.de

Klaus-Christian Knuffmann ist Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten- und Geschäftsführer der K.E.R.N-Niederlassung in Krefeld. Mit seiner Erfahrung als langjähriger Unternehmer im eigenen Familienunternehmen (über 500 Mitarbeiter) begleitet er bundesweit Unternehmen in allen Fragen der Nachfolge und besitzt eine große Expertise für Handelsunternehmen. Der studierte Dipl.-Betriebswirt und Bankkaufmann ist zusätzlich auch Aufsichtsrat der ARCUS Capital AG und in div. Beiräten tätig.

Peter A. Koch

Vorstand
IMAP M&A Consultants AG
Tel: +49 (0) 621 – 328622
E-Mail: peter.koch@imap.de

Peter A. Koch, seit 2008 Vorstandsmitglied der IMAP M&A Consultants AG, ist zuständig für Transaktionen im Bereich mittelständischer Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus ist er Experte für Nachfolgeregelungen, insbesondere bei eigentümergeführten Unternehmen, sowie für den Gesamtkomplex Unternehmensfinanzierung. Hierzu zählen Fragen einer unternehmensspezi-fischen Kapitalstruktur, auch unter Berücksichtigung der aktuellen Orientierungspunkte des Bankensystems für das Kreditrating. Weitere Schwerpunkte sind bankenunabhängige Finanzierungen, insbesondere im Zusammenhang mit Akquisitionen, Fusionen und Restrukturierungen.
Peter A. Koch verfügt über langjährige Erfahrung als Vorstand einer der größten deutschen Genossenschaftsbanken, wo er unter anderem das Firmenkundengeschäft verantwortete.
Er ist Mitglied der Vollversammlung der IHK Rhein-Neckar.

Dr. Martin Kock

Partner
Jones Day
Tel.: +49 (0) 89 - 206042274
E-Mail: mkock@jonesday.com

Rechtsanwalt Dr. Martin Kock ist fokussiert auf die Beratungsschwerpunkte Gesellschaftsrecht, Unternehmenstransaktionen (M&A) sowie Venture Capital und Private Equity. Er hat kürzlich die Immobilien Scout GmbH beim Erwerb einer bedeutenden Minderheitsbeteiligung an der singapurischen Allproperty Media und die DAB bank, eine börsennotierte deutsche Direktbank, bei der Veräußerung einer Tochtergesellschaft rechtlich unterstützt. Er hat auch die T-Venture Holding sowie XANGE Private Equity, einen französischen Venture Capital-Fonds, bei zahlreichen Venture Capital-Transaktionen beraten. Dr. Kock hat ferner Inveni Capital, einen deutsch-finnischen Biotechfonds, bei dessen Gründung und bei dem Abschluss von Venture Capital-Transaktionen in Deutschland begleitet.

Nils Koerber

Gründer und Inhaber von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten, Leitung der Zentrale in Bremen
Tel: +49 (0) 4209 - 91 99 88 9
E-Mail: koerber@kernundpartner.de

Nils Koerber gründete K.E.R.N –Die Nachfolgespezialisten – 2004 vor dem Hintergrund seiner langjährigen Tätigkeit als geschäftsführender Gesellschafter im eigenen Familienunternehmen. Mit den persönlichen Erfahrungen eines Generationswechsels, dem Kauf- und Verkauf von Unternehmen, div. Tätigkeiten als Aufsichtsrat und Beirat, entstand die Idee einer ganzheitlichen Beratung zur Unternehmensnachfolge für Familienunternehmen in Deutschland.
Nils Koerber ist Kfm., Betriebswirt, Wirtschaftsmediator und Coach für Unternehmensnachfolge. Als Experte ist er gern gesehener Referent auf Kongressen und Veranstaltungen zum Thema Unternehmensverkauf, -kauf und Generationswechsel.

Uwe Kolb

Partner
Bridgepoint GmbH
Tel: + 49 (0) 69 21 08 770
E-Mail: uwe.kolb@bridgepoint.eu

Uwe Kolb ist seit 2006 als Partner für Bridgepoints Investitionsaktivitäten im deutschsprachigen Raum verantwortlich. Er ist zudem Mitglied der Teams für Gesundheitswesen, Manufacturing & Industrials sowie Finanzdienstleistungen. Zuvor war Uwe Kolb Partner bei Permira Beteiligungsberatung mit Sitz in Frankfurt tätig. Bevor er in das Private Equity-Geschäft einstieg, war er Managing Partner des PricewaterhouseCoopers (PwC) Transaction Services Team in Deutschland sowie Managing Partner der PwC Mittelstandsberatung für EMEA. Uwe Kolb ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und verfügt über einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der Universität Saarbrücken.

Christian Kollmann

Geschäftsführer
InterFinanz GmbH
Tel.: +49 (0) 211-168020
E-Mail: kollmann@interfinanz.com

Geschäftsführer der InterFinanz GmbH Mitglied im Exekutivkomittee von Global M&A Partners (www.globalma.com) Leiter der Sektorgruppe “Industrials” von Global M&A Partners. Nach der Ausbildung zum Reserveoffizier bei einer Fallschirmjägereinheit studierte Herr Kollmann Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg mit dem Abschluß Diplom-Kaufmann. Er sammelte Auslandserfahrung in Industrie und Verwaltung in Tokio, Mumbai und Los Angeles. Seit Anfang 1995 ist Herr Kollmann bei der InterFinanz tätig und ist darüber hinaus Referent bei Fortbildungsseminaren. Herr Kollmann verfügt über besondere Kenntnisse in den Branchen Automobilzulieferer, Baustoffe, Chemie, Dienstleistungen, IT, Lebensmittel, Maschinenbau, Medizintechnik und Telekommunikation.

Prof. Dr. Tobias Kollmann

Geschäftsführender Gesellschafter
netSTART Venture GmbH
Tel.: +49 (0) 221 935521-85
E-Mail: info@netstart.de

Prof. Dr. Tobias Kollmann ist Inhaber des Lehrstuhls für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen und zugleich Inhaber und Geschäftsführer der netSTART Venture GmbH sowie Direktor des ETL-netSTART-Instituts. Seit 1996 befasst er sich mit wissenschaftlichen Fragestellungen rund um die Themen Internet, E-Business und E-Commerce. Als Mitgründer von autoscout24 gehörte er mit zu den Pionieren der deutschen Internet-Gründerszene und der elektronischen Marktplätze. Als Business Angel finanzierte er zahlreiche Start-ups in der Net Economy und entwickelte u. a. 2004 die erste mobile Applikation in Deutschland überhaupt. Für sein besonderes Lehr- und Förderkonzept für akademische E-Gründer erhielt er 2006 den Sonderpreis der UNESCO beim Entrepreneurship Award "Entrepreneurial Thinking and Acting". Laut Handelsblatt-Ranking gehört er 2009 zudem zu den Top-10% der Forscher in der deutschsprachigen Betriebswirtschaftslehre. Im Jahr 2012 wurde er durch den BAND zum "Business Angel des Jahres" ernannt.

Hans-Jürgen Krahtz

Geschäftsführender Gesellschafter
Krahtz Consulting GmbH
Tel.: +49 (0) 211 403827
E-Mail: h.krahtz@krahtz-consulting.com

Hans-Jürgen Krahtz ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Krahtz Consulting GmbH (KCG). KCG bietet strategische und operative Beratung bei Unternehmenstransaktionen (M&A, PE, VC), Kapitalbeschaffung und in Sondersituationen (unprofitable Unternehmen, Gesellschafterwechsel). Herr Krahtz hat internationale Erfahrung in der Strategie- und M&A Beratung. Er hat seit 1986 für nationale und internationale Klienten viele M&A Transaktionen in Deutschland, Europa und USA sowie Finanzierungen und einige komplexe Restrukturierungen in deutschsprachigen Ländern durchgeführt. Herr Krahtz war vorher 15 Jahre in Führungspositionen in der ITK Industrie international tätig (Nixdorf Computer, Sperry Univac, Philips Konzern) und auch an der Durchführung von Akquisitionen und Joint Ventures in Europa und USA beteiligt. Herr Krahtz hat Executive Management Programme in Europa und USA absolviert. Branchenschwerpunkte Technologie-orientierte Firmen und Investoren (IT, Telekommunikation, Medizintechnik, Automotive) Klientel Mittelstand, Tochtergesellschaften großer Unternehmen, Industrieholdings, Family Offices, Investoren

Dr. Georg-Peter Kränzlin

Partner FPS Rechtsanwälte & Notare
Tel: +49 (0) 211 - 30 20 15 12
E-Mail: kraenzlin@fps-law.de

Dr. Kränzlin verfügt über eine mehr als 30-jährige internationale Berufserfahrung aus Anwaltschaft und Industrie (Recht, M&A, Finanzen, Personal als Bereichsleiter, Geschäftsführer, Vorstand, Aufsichtsrat – in z.T. börsennotierter Unternehmen). Seine Beratungsschwerpunkte sind das nationale und internationale Handels- u. Gesellschaftsrechts (insb. des Aktienrechts), Mergers & Acquistions, Private Equity & Venture Capital, Organhaftung, Compliance, Aufsichtsratswesen, Gründung von (Gemeinschafts-)Unternehmen im In- und Ausland sowie die Restrukturierung und Sanierung. Der Beratungsansatz von Herrn Dr. Kränzlin, auch in der Wahrnehmung von Beirats- u. Aufsichtsratsmandaten, ist pragmatisch und lösungsorientiert.

Robert Kraska

Director C▪H▪Reynolds▪Corporate Finance AG
Tel.: +49 (0) 69 97 40 30 0
E-Mail: r.kraska@chrcf.com

Robert Kraska ist gemeinsam mit Stefan Constantin bei C▪H▪Reynolds für die Sektoren Konsumgüter & Handel und Life Science zuständig. Er verfügt außerdem über umfangreiche Sektorenerfahrung in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Automotive und Energieversorgung sowie im Dienstleistungsbereich. Robert Kraska beendete sein wirtschaftswissenschaftliches Studium an der Goethe-Universität Frankfurt im Jahr 2000 als Diplom-Kaufmann. Er schloss mit den Schwerpunkten Internationale Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung und Mikroökonomie mit Prädikat ab. Im Anschluss daran arbeitete Robert Kraska im Wirtschaftsprüfungsbereich bei Arthur Andersen (später übernommen von Ernst & Young). Hier qualifizierte er sich zum Certified Public Accountant (USA) weiter. Im Jahr 2004 wechselte Robert Kraska in den Bereich Transaction Services zu PricewaterhouseCoopers, wo er 2006 zum Manager befördert wurde. Als Manager war er für die operative Leitung zahlreicher internationaler Unternehmenstransaktionen für strategische Investoren und Finanzinvestoren verantwortlich. Im Jahr 2007 absolvierte Robert Kraska das dritte und letzte Level des Chartered Financial Analyst-Programmes des CFA Institutes. Robert Kraska ist unter anderem Mitglied im American Institute of CPAs und im CFA Institute. Seit 2008 ist er bei C▪H▪Reynolds tätig.

Uwe Kröger

Head of M&A Advisory
EquityGate Advisors GmbH
Tel: +49 (0) 611 - 20548 12
E-Mail: kroeger@equitygate.de

Uwe Kröger verfügt über rund 25 Jahre Erfahrung im Investmentbanking, insbesondere im M&A Bereich sowie als Corporate Development Officer in der Industrie.
Bevor er zu EquityGate kam, war er in leitender Funktion im Corporate Development/M&A von Thomas Cook beschäftigt.
Zuvor war er rund zwölf Jahre in der M&A Beratung des Deutsche Bank Konzerns tätig, zuletzt als Director der DB Consult. Während dieser Zeit hat Herr Kröger eine Vielzahl von M&A Transaktionen aus unterschiedlichen Branchen erfolgreich abgeschlossen. Zu seinen Kunden zählten Konzerne (z.B. Rheinmetall, Nestlé, Degussa, Ciba), private Unternehmer und Finanzinvestoren (u.a. 3i, Nord-Holding, Alpha).
Uwe Kröger hat Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin und der Universität zu Köln studiert und ist Diplom-Kaufmann.

Markus Kronenberghs

Director INDUC
Tel: +49 (0) 69 – 74308087
E-Mail: info@induc.de

Markus Kronenberghs ist Director der INDUC GmbH und war zuvor in London bei Kedge Capital (Private Vermögensverwaltung) als Private Equity Spezialist tätig.
Davor hat er bei The Carlyle Group in München an deutschsprachigen Leveraged Buyouts gearbeitet und war bei SBC Warburg (heute UBS) im Bereich Corporate Finance in Zürich und Frankfurt tätig.
Seine berufliche Karriere startete Markus Kronenberghs bei der Investmentbank Mees Pierson in Frankfurt am Main/Amsterdam als Corporate Finance Trainee.
Markus Kronenberghs hat an der EAP/ ESCP Europe (Paris/Oxford/Berlin) mit den Abschlüssen European Master in Management/Dipl. Kfm./Diplome de Grande Ecole de Commerce studiert (zuvor Studium der BWL und Romanistik in Marburg).

Torsten Krumm

Managing Partner Odewald & Compagnie
Tel: +49 (0) 30-201723-54
E-Mail: t.krumm@odewald.com

Torsten Krumm ist gemeinsam mit Prof. Ernst-Moritz Lipp Co-Head und Geschäftsführer von Odewald & Compagnie in Berlin. Vor seinem Eintritt bei Odewald im Jahr 2010 war er zehn Jahre als Managing Partner für Apax Partners Deutschland tätig. Zuvor arbeitete Krumm bei Intel, zuletzt als Direktor bei Intel Capital Europa, verantwortlich für M&A und Beteiligungsmanagement in Europa. Seine nahezu zehnjährige operative Berufserfahrung sammelte er als Sales und Marketing Manager bei Intel in Europa und in Australien, davor als IT und Operations Manager für ITT in Australien und Neuseeland. Seine Karriere begann Krumm als Corporate Key Account Manager bei Novell in Deutschland. Er ist Diplom Ingenieur der Nachrichtentechnik und erwarb darüber hinaus einen Corporate MBA bei INSEAD in Frankreich.

Prof. Dr. Gunther Küspert

Senior Advisor
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Tel: +49 (0) 69 - 9542 1264
E-Mail: gunther.kuespert@dmfin.de

Prof. Dr.-Ing. Gunther Küspert verfügt über eine langjährige Erfahrung als Vorstand, Geschäftsführer und Niederlassungsleiter verschiedener Bau- und Dienstleistungsunternehmen, wie z.B. Rheinhold & Mahla AG (heute Bilfinger Industrial Services GmbH), STRABAG SE und Leonhard Moll Hoch- u. Tiefbau GmbH. Neben dem Bau- und Bauzulieferbereich zeichnete er in diesen Funktionen auch für die Geschäftsfelder Schiffsisolierung und –ausbau, Industrieisolierung und technische Dienstleistungen verantwortlich.
Seit 2004 hat Prof. Küspert als Unternehmensberater erfolgreich Verkaufsprozesse mittelständischer Unternehmen so z.B. den Verkauf der Oevermann Gruppe an Hejmans N.V. begleitet. Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen die Bereiche Bau-(zuliefer)industrie, Industriedienstleistungen und die Licht- und Leuchtenindustrie. Prof. Küspert verfügt über umfangreiche Erfahrungen als Mitglied in Aufsichtsgremien mittelständischer Unternehmen, so unter anderem als Vorsitzender des Beirats der OLIGO Lichttechnik GmbH, Hennef.
2003 wurde Herr Prof. Küspert zum Honorarprofessor für das Fachgebiet Baubetriebslehre an der TU München berufen.

Arne Laarveld

Managing Director
equinet Bank AG
Tel: +49 (0) 69 58997 210
E-Mail: arne.laarveld@equinet-ag.de

Arne Laarveld trat 1999 in die equinet Bank AG ein und ist in der Leitung des Geschäftsbereichs Corporate Finance zuständig für Kapitalmarkt- und M&A-Transaktionen sowie internationale Kooperationen. Zuvor war er mehr als sieben Jahre im Investment Banking der Dresdner Bank tätig. Nach einer Ausbildung zum Rentenhändler lag der Schwerpunkt hier auf der Betreuung von börsennotierten Unternehmen in Equity Capital Markets Transaktionen, zuletzt als Projektleiter bei IPOs von Dresdner Kleinwort als Lead Manager. Dem Eintritt bei der equinet Bank AG ging eine eineinhalbjährige Tätigkeit als Mitarbeiter des Vorstands der Dresdner Bank AG in Frankfurt und London unmittelbar voraus.

Reinhold M. Lauer

Vorstand
UHY Deutschland AG
Tel.: +49 (0) 30 2265930
E-Mail: info@uhy-berlin.de

- Wirtschaftsprüfer/Steuerberater mit mehr als 30-jähriger Berufserfahrung
- Langjähriger Dozent für nationale und internationale (IFRS) Rechnungslegung
- Branchen: Life Sciences, Technologie/Medien/Kommunikation, Immobilienwirtschaft
- Betreuung von Börsengängen, M&A- Transaktionen, Due Diligence, Unternehmensbewertung

Robert Lemka

Partner Next Generation Finance Invest
E-Mail: lempka@nextgfi.com

Robert Lempka ist Gründungspartner und Investment-Manager der Next Generation Finance Invest AG, einer
börsengelisteten Schweizer Beteiligungsgesellschaft, die in innovative Geschäftsmodelle im Bereich Finance investiert. Zuvor war er CEO der ABN AMRO marketindex, einer Handelsplattform der nächsten Generation, nachdem er als Managing Director Fixed Income Trading bei Dresdner Kleinwort in Frankfurt und Executive Director Repo Trading bei Goldman Sachs in London tätig war. Er ist Diplom-Kaufmann und studierte an den Universitäten Trier, Dublin City und UCLA.

Antje Lenk

Geschäftsführerin Bridge imp GmbH & Co. KG
Tel.: +49 (0) 89 324 922 26
E-Mail: al@bridge-imp.com

Antje Lenk ist nach einem Studium der Betriebswirtschaftslehre und mehreren beruflichen Stationen im Dienstleistungsbereich seit 2001 im Interim Management aktiv. Seitdem hat sie hunderte Interim Management-Mandate unterschiedlichster Ausgangssituation und Größenordnung vermittelt und betreut.
Antje Lenk gilt - was die professionelle Vermittlung von Interim Managern für zeitlich befristete exekutive Aufgaben angeht - als deutschlandweit anerkannte Expertin. Seit September 2009 ist Antje Lenk unternehmerisch mit ihrer eigenen Gesellschaft Bridge imp mit Sitz in München tätig und hier als Allein-Geschäftsführerin gesamtverantwortlich. Operativ ist sie Hauptansprechpartnerin für Kunden aus dem Banken- und Private Equity-Umfeld.

Hubertus Leonhardt

Partner SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH
Tel.: +49 (0) 7071 - 9169-0
E-Mail: tuebingen@shsvc.net

Hubertus Leonhardt ist seit 1997 als Geschäftsführer bei SHS tätig, seit 1998 als Partner. Davor war er Projektleiter in der Corporate Finance Abteilung der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Arthur Andersen. Leonhardt studierte Betriebswirtschaftslehre an der Berufsakademie Mannheim. Leonhardt hat einen Abschluss als Steuerberater und ist Chartered Financial Analyst. Die SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH wurde 1993 gegründet und investiert in junge und innovative Unternehmen aus den Life Sciences und der Medizintechnik. Der Tübinger Wachstumsfinanzierer beteiligt sich an Unternehmen mit marktreifen Produkten.

Dirk Liedtke

Managing Partner
Mummert & Company Corporate Finance GmbH
Tel.: +49 (0) 89 – 2323 7770

Mr. Liedtke has been active in the M&A sector since 1995. Before joining Mummert & Company as Managing Partner in 2007, he was Speaker of the Board of the M&A / Corporate Finance unit of UniCredit Markets and Investment Banking Germany. From 1999 to 2001, Mr. Lietdke worked as Head of the General Industrials M&A Group at Commerzbank and reorganized its Frankfurt and London-based M&A teams. He started his career as a consultant in the Roland Berger / DGM Group and was subsequently responsible for buy- and sell-side mandates in the mid-cap M&A team of Deutsche Bank in Frankfurt. Mr. Liedtke received a degree in Business Administration from the University of Erlangen-Nürnberg.

Dr. Oliver Lieth

Counsel
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 211 30211 360
E-Mail: olieth@mwe.com

Dr. Oliver Lieth ist Counsel im Düsseldorfer Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Herr Dr. Lieth berät zu allen Fragen des Finanzrechts und verfügt über besonderes Fachwissen zur Absatzfinanzierung in der Automobilbranche. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit liegt im Bereich der Restrukturierung und allen sich in diesem Zusammenhang ergebenden Fragestellungen.

Prof. Dr. Ernst-Moritz Lipp

Managing Partner Odewald & Compagnie
Tel: +49 (0) 30 20 17 23 54
E-Mail: em.lipp@odewald.com

Prof.Dr. Ernst-Moritz Lipp ist gemeinsam mit Torsten Krumm Co-Head von Odewald & Cie. in Berlin. Vor seinem Eintritt im Jahr 2000 verantwortete Lipp als Vorstandmitglied der Dresdner Bank AG sowie zeitgleich Vorstand des Management Board Investment Banking das globale Corporate Finance Geschäft. Davor war Lipp Chefvolkswirt der Dresdner Bank und verantwortlich für das Kreditgeschäft in London, Luxemburg und Frankfurt. Seine Karriere begann er als Generalsekretär des deutschen Sachverständigenrates „Die fünf Wirtschaftsweisen“. Lipp studierte u.a. Volkswirtschaft in Cambridge (UK) und Saarbrücken. Seit 1985 lehrt er an der Goethe-Universität in Frankfurt a.M., war Gastdozent an der Business School INSEAD/Frankreich und bekleidete AR-Mandate in mehreren deutschen und internationalen Gesellschaften.

Dr. Rainer Loges, LL.M.

Partner
Gleiss Lutz
Tel.: +49 (0) 89 21667-203
E-Mail: rainer.loges@gleisslutz.com

Rainer Loges berät vor allem bei M&A-Transaktionen, in gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten sowie im Bereich Private Equity. In den vergangenen Jahren hat er zahlreiche nationale und grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen begleitet. Zu seinen Mandanten zählen namhafte in- und ausländische Unternehmen. Seit 2008 ist Rainer Loges Managing Partner der Sozietät. Sein Studium absolvierte Rainer Loges an den Universitäten Göttingen, Freiburg, Cambridge (LL.M. 1995) und an der Fernuniversität Hagen (Dipl.-Kaufmann 1991). Seit 1999 ist er Partner bei Gleiss Lutz. 1995 war Rainer Loges als Foreign Attorney in Washington D.C. tätig. Von 1997 bis 2000 leitete er das Prager Büro der Sozietät. Rainer Loges spricht Deutsch und Englisch.

Steffen Lohrer

Geschäftsführender Gesellschafter
Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH
Tel.: +49 (0) 6221 9146980
E-Mail: lohrer@steinbeis-finance.de

Steffen Lohrer ist Geschäftsführender Gesellschafter der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (M&A und Kapitalbeschaffung)und Business Angel mit eigenen Investments. Zuvor war Steffen Lohrer: Vice President bei der Co-Investor AG, ein Schweizer Konsortium hochklassiger Privatpersonen, die als Finanzinvestoren auftreten Partner einer der führenden deutschen Unternehmensberatungen für den Kauf und Verkauf von mittelständischen Unternehmen Geschäftsführender Gesellschafter von 3 Sicherheitsunternehmen, u.a. einem Joint Venture mit der Mannheimer Versicherung AG Er ist Wirtschaftsingenieur (Prädikatsexamen) und hat an der Technischen Universität Darmstadt studiert. Steffen Lohrer war 12 Jahre lang Präsident des Business Club Rhein-Neckar, einem lokalen Business Angel Netzwerk und hielt im Laufe der Jahre viele Beirats- und Aufsichtsratmandate. Aktuell ist er Vorsitzender des Kuratoriums der Stiftung Auswege und Vorstand der Steffen Lohrer Stiftung, die sich für chronisch kranke Kinder, die Etablierung der Komplementärmedizin und inneres persönliches Wachstum einsetzen .

Dipl. Vw., CPA, Stefan Lorenz

Managing Director
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Tel.: +49 (0) 69 – 9542-1264
E-Mail: stefan.lorenz@dmfin.com

Stefan Lorenz ist bei der Deutschen Mittelstandsfinanz GmbH verantwortlich für die Beratung mittelständischer Transaktionen. Davor hat er 7 Jahre bei KPMG zuletzt als Manager und Prokurist in den Bereichen Prüfung und Transaction Service gearbeitet. Im Anschluss hat er bei der LRP Capital 3 Jahre lang als Senior Investment Manager Investitionen in mittelständische Unternehmen verantwortet.
Stefan Lorenz war bis Ende 2009 Geschäftsführer der lighting + design GmbH, Mainz.
Seine Beratungsschwerpunkte liegen in allen Facetten von Unternehmenstransaktionen, im Coaching von Existenzgründern und Unternehmern sowie in der Beratung bei Nachfolgeregelungen.
Stefan Lorenz studierte Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Mannheim und Bonn. Er hat in 2002 die Prüfung als CPA absolviert und wurde 2005 zum Wirtschaftsprüfer bestellt.

Dr. Christoph Ludwig

Partner
BLL Braun Leberfinger Ludwig
Tel. +49 (0) 89 - 411124-220
E-Mail: christoph.ludwig@bllmuc.de

Christoph Ludwig kam direkt nach seinem BWL-Studium an der Ludwig-Maximilians-Universität München zur damaligen Kanzlei BLW und ist seit 1998 Partner der jetzigen Kanzlei BLL. Sein Team ist spezialisiert auf die laufende Betreuung nationaler und internationaler Private Equity- und Venture Capital-Fonds, die umfassende Beratung vermögender (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund sowie die steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene. Hierzu gehören insbesondere auch die Erstellung handelsrechtlicher Jahresabschlüsse, die steuerliche Analyse von Investments, jährliche Steuererklärungen sowie die administrative Unterstützung der nationalen und internationalen Initiatoren.

Dr. Hans Peter Maaßen

Geschäftsführer
Argos GmbH
Tel.: +49 (0) 89 - 543557 0
E-Mail: info@argosinvest.com

Dr. Hans Peter Maaßen studierte Chemie an der Universität Kaiserslautern und promovierte 1990 am Max-Planck-Institut für Polymerforschung in Mainz. Nach seinem MBA-Abschluss an der Stanford University / USA arbeitete er bei der Unternehmensberatung McKinsey & Company in München, zuletzt als Projektleiter. 1995 gründete Dr. Maaßen mit Kollegen die GMM Active Equity AG in München. Im Rahmen mehrerer Buy & Build-Strategien führte er bis zum Jahr 2001 acht Transaktionen von mittelständischen europäischen Unternehmen durch. Ende 2001 gründete Dr. Maaßen die Argos GmbH in München. Als Beirat unterstützt er die Firmengruppen Dietze + Schell Maschinenfabrik mit Sitz in Coburg und Galfa Industriegalvanik mit Sitz in Finsterwalde.

Harald Maehrle

Managing Partner
Mummert & Company Corporate Finance GmbH
Tel.: +49 (0) 89 – 2323 7770

Mr. Maehrle has over twenty years of M&A experience and is Managing Partner at Mummert & Company since 2001. Before joining Mummert & Company, he was Managing Director of smarterwork, an e-commerce company. Prior to that, he worked as an Assistant to the Managing Board of SAP, with responsibility for strategic partnerships and M&A in the USA. Previously, he worked at Bain & Company advising international private equity firms. Mr. Maehrle began his career in 1993 with a corporate finance firm based in New York and Frankfurt, with responsibility for its German M&A activities. During this time, his team built up and sold the first German internet service provider, germany.net. Mr. Maehrle received a degree in Business Administration from the University of Erlangen-Nürnberg and a Master of Economics from Wayne State University. He was graduated from Harvard University with a Master of Business Administration.

WP/StB Gerd Marxer

Prokurist
Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG
Tel: +49 (0) 89 - 55983 206
E-Mail: gerd.marxer@kleeberg.de

Gerd Marxer unterstützt seine Mandanten beim Erwerb und Verkauf im Rahmen von Due Diligence Projekten und Unternehmensbewertungen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Betreuung von Restrukturierungsfällen und der Erstellung von Sanierungsgutachten. Außerdem erstellt er Gutachten zu verschiedenen Themen der Kaufpreisermittlung und Rechnungslegung. Für die mittelständischen Mandanten führt Gerd Marxer Jahres- und Konzernabschlussprüfungen nach HGB und IFRS durch.
Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Augsburg war er ab 1987 in Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften tätig, bevor er im Jahr 2010 zu Kleeberg kam.

Marko Maschek

Partner PINOVA Capital GmbH
Tel: +49 (0) 89 – 1894254 40
E-Mail: marko.maschek@pinovacapital.com

Vor Gründung der PINOVA war Marko Maschek 10 Jahre bei 3i in Deutschland und in den USA, zuletzt als Partner im Bostoner Büro, tätig. Er war dort für Small Cap Investments in den Bereichen Umwelttechnologie, Halbleiter sowie neue Materialien verantwortlich und war zudem maßgeblich am Aufbau des US-Geschäfts beteiligt.
Bisher tätigte Herr Maschek zahlreiche Investments, war in verschiedenen Aufsichtsgremien tätig, verkaufte mehrere Unternehmen erfolgreich an strategische Investoren und führte einige Beteiligungen an die Börse.
Nach einer Offiziersausbildung arbeitete Marko Maschek lange Jahre in der Industrie u.a. bei Robert Bosch, wo er mehrere Erfindungen machte, die später weltweit patentiert wurden.
Marko Maschek hat einen unternehmerischen Familienhintergrund und studierte Elektrotechnik an der TH Karlsruhe. Darüber hinaus hat er einen MBA-Abschluss von der Universität von Cambridge.

Gunter Max

Mitglied der Geschäftsleitung
Süd Beteiligungen GmbH
Tel: +49 (0) 711 892007-200
E-Mail: info@suedbg.de

Gunter Max ist seit 2001 im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig, seit April 2008 als Mitglied der Geschäftsleitung der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG).
Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Max Leiter des Bereichs Firmenkunden bei einer Privatbank und ist seit Ende der 90er Jahre im Beteiligungsgeschäft tätig.
In seiner 19-jährigen Berufspraxis hat er umfangreiche Erfahrung im Bereich Private Equity und Mittelstandsfinanzierung gesammelt und Transaktionen in den Branchen Automobilzulieferer, Maschinenbau und Dienstleistungen sowie metallverarbeitende Industrie begleitet.
Herr Max hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität Stuttgart-Hohenheim Wirtschaftswissenschaften studiert und ist Dipl-Ökonom.

Guido May

Partner Silverfleet Capital GmbH
Tel: +49 (0) 89 23 88 96-0
E-Mail: Guido.May@silverfleetcapital com

Guido kam 2001 von 3i zu Silverfleet Capital und ist heute Leiter der Investmentaktivitäten im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz). Ferner zeichnet Guido für die Beteiligungsaktivitäten von Silverfleet im produzierenden Gewerbe verantwortlich.
Vor seinem Eintritt in die Private-Equity-Branche war Guido in leitenden Positionen in der Industrie tätig. Hierzu gehörten drei Jahre als Geschäftsführer der Firma Lafarge S.A.
Guido leitete eine Vielzahl erfolgreicher Akquisitionen in Deutschland, u.a. die Beteiligungen an den Unternehmen Schneider, Kalle, orizon, Jost und EDP.
Seinen MBA erwarb Guido an der Universität Trier.

Jörg Mayer

Partner
Consus Partner
Tel: +49 (0) 69 7191448 11
E-Mail: jmayer@consuspartner.com

Jörg Mayer ist einer der Gründer von Consus Partner. Er ist seit 1994 im Bereich Corporate Finance / M&A und Private Equity tätig. Zuvor arbeitet er bei den Beratungsgesellschaften WestLB Panmure und Leonardo & Co. (ehemals Drueker & Co.) sowie als Partner bei Triton, einem internationalen Private Equity-Fonds. Er verfügt über umfassende Erfahrungen in den Bereichen Konsumgüter, Getränke und Lebensmittel, Industriedienstleistungen und Maschinen-/ Anlagenbau.
Jörg Mayer hat sein Betriebswirtschaftsstudium an der Universität Göttingen absolviert.

Hugo Meichelbeck

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Partner
Rödl & Partner
Tel: +49 (0) 911 – 9193 – 1270
E-Mail: Hugo.Meichelbeck@roedl.de

Hugo Meichelbeck, Diplomkaufmann, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, ist seit 1994 bei Rödl & Partner tätig. Als Partner leitet er ein interdisziplinäres Team von Dipl.-Kaufleuten, Steuerberatern und Rechtsanwälten im Bereich Corporate and Tax Law.

Herr Meichelbeck studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim; 1994 wurde er zum Diplomkaufmann ernannt. Die Bestellung zum Steuerberater erfolgte 1998, die Bestellung zum Wirtschaftsprüfer im Jahre 2005. Hugo Meichelbeck ist Autor verschiedener Fachpublikationen und hält regelmäßig Vorträge zu Steuerthemen, insbesondere in den Bereichen Unternehmenskauf und -verkauf, Unternehmensnachfolge sowie zu aktuellen Steuergestaltungen.

Tomas Meinen

Fondsmanager
FIDURA Private Equity Fonds
Tel.: +49 (0) 89 23 88 98 10
E-Mail: info@fidura.de

Tomas Meinen startete seine berufliche Karriere nach dem Studium der Geowissenschaften, der Elektrotechnik und der Physik an der Ludwig-Maximilians-Universität in München in der Halbleiter- und Laserindustrie. 1984 gründete sein erstes eigenes Unternehmen, das sich auf Industrieentwicklungsprojekte im Bereich der Elektronik und des Anlagenbaus spezialisierte. Im Zuge der Expansion gründete er 1988 die Meinen, Ziegel & Co. GmbH. Das Unternehmen entwickelte sich in kürzester Zeit zum weltweiten Marktführer im Bereich industrieller Fertigungsanlagen für Chipkarten. Im Jahr 2000 wurde das Unternehmen erfolgreich an die DataCard Corp. USA, ein Unternehmen der deutschen Quandt-Gruppe, veräußert. Tomas Meinen ist Mitgründer mehrerer weiterer Technologieunternehmen im In- und Ausland und war für zahlreiche Beteiligungsgesellschaften, wie Deutsche Bank eVentures, beratend tätig. Seit 2003 ist Tomas Meinen Fondsmanager bei FIDURA. Zudem berät er junge wachstumsstarke Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsmodelle und ist Aufsichtsratsmitglied mehrerer Unternehmen aus dem Technologiebereich. Durch sein breites Netzwerk eröffnet er dem Fonds den stetigen Zugang zu attraktiven Technologieunternehmen.

Barbara Meyer

Geschäftsführerin
L.E.K. Deutschland
Tel: +49 (0) 89 – 922005-40
E-Mail: b.meyer@lek.com

Barbara Meyer, die seit September 2012 das Management-Team von L.E.K. Deutschland verstärkt, ist Mitglied der Financial Services Practice in Europa mit dem Fokus auf die deutschsprachigen Märkte. Ihre berufliche Karriere begann 1985, wo sie bereits für L.E.K. in London, München und Boston tätig war.
Vor ihrer Rückkehr zu L.E.K. war sie eines der Gründungsmitglieder der Mitchell Madison Group, Partner bei Marakon Associates in London sowie Chief of Staff des CEO von Axa, Paris, wo sie deutsche Finanzinstutionen zu strategischen, organisatorischen und operativen Themen vor dem Hintergrund der Finanzkrise und sich ändernder regulatorischer Rahmenbedingungen beriet. Barbara Meyer hat einen BA mit Auszeichnung von der European Business School und einen MBA von der IMD in Lausanne.

Konrad Meyer

Senior Investment Manager
Waterland Private Equity GmbH
Tel.: +49 (0) 211 - 68 78 400
E-Mail: meyer@waterland.de

Konrad Meyer ist Senior Investment Manager bei der Waterland Private Equity GmbH (Deutschland). Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln mit den Schwerpunkten Corporate Finance, Organisation und Unternehmensentwicklung sowie Steuerrecht. Bereits im Jahr 1997 gründete Konrad mit zwei Freunden sein erstes Internet-Startup, welches nach einem Jahr an einen Investor verkauft wurde. In den Jahren 2000 bis 2001 war er Assistent des Vorstandes eines Joint-Ventures der Verlagsgruppe Handelsblatt. Während seines Studiums absolvierte Konrad verschiedene Praktika in Unternehmensberatungen sowie in der Telekommunikationsindustrie und arbeitete als Vorstand für das Organisationsforum Wirtschaftskongress (OFW), einer Studentenorganisation, die den Deutschen Wirtschaftskongress organisiert.

Dr. Claus Michelfelder

CEO
CMC Consulting AG
Tel.: +49 (0) 89 41614220
E-Mail: info@cmc-co.net

Dr. Claus Michelfelder is an experienced manager who focussed on Corporate Development, Marketing and Sales as well as the development and extension of new business opportunities. His career was marked by various successful restructuring and reform projects as well as M&A deals and Joint Ventures. He has a broad knowledge of industries, with a focus on healthcare and gained international experience by working in the USA, Switzerland and the United Kingdom. Claus Michelfelder is co-founder of CMC Consulting AG and its group companies.

Dirk Middelhoff

Director
KP TECH Beratungsgesellschaft mbH
Tel: +49 (0) 69 713 786-25
E-Mail: middelhoff@tech-corporatefinance.de

Dirk Middelhoff ist seit 2008 bei KP TECH im Bereich der beratenden Begleitung von nationalen und internationalen Technologieunternehmen im Rahmen von Finanzierung, Unternehmenskauf und Unternehmensverkauf (Mergers & Acquisitions) sowie bei Management Buy-In/-Out's tätig. Zuvor war er mehr als 10 Jahre für das börsennotierte US Unternehmen EMC tätig. Dort übernahm er zahlreiche Management-Funktionen mit nationaler und internationaler Ausrichtung. Zuletzt in der Position als Manager Strategic Partnerships im Bereich Corporate Development und M&A. Abschluss in Wirtschaftsrecht mit Schwerpunkt Corporate Finance. Zahlreiche Veröffentlichungen zu den Themen Bilanzierung, Bewertung und Finanzierung. Mitglied verschiedener Beirats- und Aufsichtsratsgremien in Technologieunternehmen.

Jürgen Mitsch

Vorstand
Investkapital Industrieholding AG
Tel.: +49 (0) 89 125 03 99 02
E-Mail: mitsch@investkapital.com

- 2004 – 2009: Leiter Industriebeteiligungen Certina Holding AG, München, verantwortlich für den Erwerb und die Restrukturierung von Unternehmen im Industriegüterbereich
- 2001 – 2004: The Boston Consulting Group, Berlin und Paris, Strategieberatung für Unternehmen im Industriegüter- sowie im Bankensektor, Durchführung von Restrukturierungen
- 1998 – 2000: Daimler AG, zuletzt Produktmanager Mercedes C-Klasse Deutschland, davor International Management Associate mit Stationen in Stuttgart, New York und Singapur
- Studium Wirtschaftsinenieurwesen in Berlin und Karlsruhe
- Studium Management an der EM Lyon, Frankreich

Dr. Dagmar Möller-Gosoge

Diplom Kauffrau, Steuerberaterin, Partnerin
Rödl & Partner
Tel.: +49 (0) 89 92 87 80-551
E-Mail: dagmar.moeller-gosoge@roedl.de

Diplom Kauffrau und Steuerberaterin Dr. Dagmar Möller-Gosoge ist seit 2006 bei Rödl & Partner tätig. Als Partnerin leitet sie in München den Bereich Transaktionsberatung / Internationale Steuergestaltungsberatung. Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften und Promotion an der Universität Siegen war sie zunächst mehrere Jahre bei einer international tätigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Düsseldorf tätig. Mit ihrem Team von Dipl.-Kaufleuten, Steuerberatern und Rechtsanwälten leitet sie nationale und internationale Tax Due Diligence Projekte und berät bei der steuerlichen Strukturierung von Unternehmenskäufen/-verkäufen sowie Unternehmensumstrukturierungen. Sie ist weiterhin als Autorin zahlreicher Aufsätze in Fachzeitschriften und als Referentin bei Vortragsveranstaltungen tätig.

Nick Money-Kyrle

Managing Partner
Steadfast Capital GmbH
Tel.: +49 (0) 173 656 72 65
E-Mail: NMK@fynamore.com

Nick Money-Kyrle ist Gründungspartner der Steadfast Capital GmbH und führte 2001 deren Management Buy-Out aus der BHF-BANK durch. Neben dem Management von Portfolio-Unternehmen ist er für die Unternehmensstrategie, das Fundraising und Investor Relations zuständig. Ferner ist er Managing Partner der Fynamore Advisers LLP, welche die Steadfast Capital Fonds bei Investitionsentscheidungen berät. Für die Portfolio-Unternehmen Dahlewitzer Landbäckerei, Falk & Ross Gruppe und der Passport Fashion Group ist er Mitglied des Beirats. Nick Money-Kyrle ist seit 1994 im deutschen Private Equity Markt aktiv. Vor der Gründung der Steadfast Capital war er als Geschäftsführer bei GE Equity Deutschland und davor in leitenden Positionen bei 3i Deutschland GmbH tätig. Hinzu kommen acht Jahre bei der KPMG in deren Niederlassungen in Edinburgh und Düsseldorf.

Dr. Wolfgang Mörsdorf

Geschäftsführer
InterFinanz GmbH
Tel.: +49 (0) 211 168 02-21
E-Mail: moersdorf@interfinanz.com

Studium mit Abschluss als Diplom-Volkswirt und anschließender Promotion an der Universität Bonn. - Berufsstart bei KPMG (Wirtschaftsprüfung), Wechsel zur InterFinanz im Jahr 1983. Nach 10 Jahren InterFinanz folgen Stationen im Bankensektor (WestLB, IKB) sowie einer M&A Beratungsgesellschaft in Hamburg. Rückkehr zur InterFinanz im Jahr 2001.
Anfang 2012 wurde Herr Dr. Mörsdorf zum Geschäftsführer bestellt. Gesamte berufliche Laufbahn im Bereich M&A und Beteiligungsberatung mit Schwerpunktbranchen Konsumartikel, Handel, Logistik, industrielle Dienstleistung, Industrieprodukte und Kfz-Zulieferindustrie.

Frank Motte

Geschäftsführender Gesellschafter
INVESTORIA GmbH
E-Mail: frank.motte@investoria.de

Frank Motte studierte Betriebswirtschaft, war u.a. als Banker, Unternehmensberater, Partner der Private Equity Gesellschaft capiton AG sowie als Geschäftsführer in der Industrie tätig.
Er begleitete zahlreiche Unternehmen bei Börsengängen und MBO's (z.B. Gardena, Rolf Benz, MobilCom, Loewe) und führte mehrere eigene MBIs und MBOs durch. 2010 gründete Frank Motte die eigene Beteiligungsgesellschaft INVESTORIA GmbH, die in Mittelstandsunternehmen sowie Projekte der erneuerbaren Energien investiert. Bereits seit 1999 engagiert er sich als Business Angel und beteiligte sich an Start up`'s unterschiedlicher Branchen. Zudem ist er Autor mehrerer Bücher und Fachartikel zu Finanzierungs- und Rechtsthemen, u.a. ist er Co-Autor des 2001 veröffentlichten "Vademecum für Unternehmensgründer, Business Angels und Netzwerke". 2010 wurde er vom Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) für seine erfolgreiche Tätigkeit als Business Angel in den "BAND Heaven of Fame" aufgenommen.

Claus-Georg Müller

Vorstandsvorsitzender
mic AG
Tel.: +49 (0) 89 286738-115
E-Mail: info@mic-ag.eu

Claus-Georg Müller begann seine Karriere nach seinem Abschluss als Dipl.-Ing. Elektrotechnik an der FH Rüsselsheim 1987 als Vertriebsingenieur bei Motorola Semiconductor, bevor er 1990 zur AMS Electronic GmbH wechselte. 1992 gründete er die AMS Optotech GmbH und fungierte als Geschäftsführer. Bereits seit 1994 Gründer und Co-CEO der ADVA AG, führte er 1999 das Unternehmen als stärkstes IPO an die Börse (Neuer Markt). Im Jahr 2000 gründete er die AIFOTEC AG und übernahm die Position des Vorstandsvorsitzenden. 2002 wurde die AIFOTEC AG an Finisar Europe GmbH verkauft. Im gleichen Jahr entstand durch ein MBO die AIFOTEC Fiberoptics GmbH. Durch seine langjährige Erfahrung als Unternehmer wurde Herr Müller zum Initiator der mic GmbH, die im Jahr 2001 gegründet wurde und deren Geschäftstätigkeit im Jahr 2006 auf die mic AG übertragen wurde. Die mic AG ist heute einer der führenden Frühphasen Technologieinvestoren und unterstützt junge High-Tech Unternehmen bereits ab der Ideenphase.

Alexander Müller

Partner
FMC Consultants GmbH
Tel.: +49 (0) 711 99 77 05 66
E-Mail: a.mueller@fmc-consultants.de

Alexander Müller ist Partner bei FMC Consultants, einer mittelständisch orientierten Beratungs-gesellschaft mit Schwerpunkt Restrukturierung, Sanierung, operativer Wertsteigerung und Transaktionsbegleitung. Vor seinem Eintritt bei FMC war Hr. Müller in unterschiedlichen Interim-Positionen als CFO und CRO und als Projektleiter im Competence Center Restructuring & Corporate Finance von Roland Berger Strategy Consultants aktiv. Im Rahmen seiner bisherigen Restrukturierungsprojekte und Geschäftsführungs-Mandate sammelte er Erfahrung in den Branchen Automobil, Anlagen- und Maschinenbau sowie Handel, u.a. auch bei internationalen Einsätzen in USA, Asien und Australien. Zusätzlich kann er umfangreiche Erfahrung in der Begleitung und Durchführung von M&A-Transaktionen und der Post Merger Integration aufweisen. Hr. Müller ist Diplom-Betriebswirt und hat einen MBA am INSEAD in Frankreich und Singapur erworben.

Dr. Gottfried Neuhaus

Geschäftsführer
Neuhaus Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 40 355 28 20
E-Mail: neuhaus@drneuhaus.de

Dr. Gottfried Neuhaus studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt Informatik in Berlin. Nach Examen (Dipl.-Ing. 1973) und Promotion (Dr. rer. pol. 1975) arbeitete er vier Jahre als EDV-Projektleiter, Geschäftsführer und Berater in Hamburg und Saudi-Arabien, bevor er 1979 die Dr. Neuhaus Computer KGaA gründete. Die Firma stellte Hard- und Software für die Prozessautomation her und wandelte sich Mitte der 80er Jahre in ein Produktunternehmen, das eine Reihe von Pionierprodukten entwickelte. Mitte der 90er Jahre verkaufte Dr. Neuhaus die von ihm gehaltenen Geschäftsanteile erfolgreich an einen strategischen Investor, das französische Unternehmen SAGEM, und beendete nach einer dreijährigen Übergabephase 1997 seine Tätigkeit für die Dr. Neuhaus Computer KGaA. 1998 gründete er als geschäftsführender Gesellschafter die Neuhaus Partners.

Jan-Daniel Neumann

Geschäftsführer
Brockhaus Private Equity GmbH
Tel.: +49 (0) 69 71 91 61 70
E-Mail: neumann@brockhaus-pe.com

Ausbildung: Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU), Diplom-Kaufmann. - Karriere: Jan-Daniel Neumann begann seine Karriere im Jahr 2000 als Investment Banker im Bereich Advisory bei Goldman Sachs in Frankfurt. Zwischen 2003 und 2009 investierte er für General Atlantic aus den Standorten Düsseldorf und London europaweit in Buy-Out Transaktionen und Wachstumskapital. Im Jahr 2009 trat er in die Geschäftsführung von Brockhaus Private Equity ein.

Dr. Wolfgang Nießen

Geschäftsführender Gesellschafter
Spitz Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0) 9181 - 23 22 350
E-Mail: niessen@spitz-cf.de

Seit 2008 verantwortet Dr. Wolfgang Nießen das operative Geschäft der Spitz Corporate Finance GmbH, die sich auf die Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen bei Transaktions-, Finanzierungs- und Sanierungs-Projekten fokussiert hat.
Nach seinem BWL-Studium an den Universitäten Köln und Penn State startete Dr. Wolfgang Nießen seine Berufstätigkeit als Controller in der Holding des Essener Krupp-Konzerns, bevor er zur Pfleiderer-Gruppe nach Bayern wechselte. Dort führte er bis Ende 1999 den Bereich Controlling und Informatik. In der Zeit von 2000 bis 2007 war Dr. Wolfgang Nießen als CFO zunächst für den Dämmstoff-Hersteller URSA International und anschließend für den Salzburger Sondermaschinenbauer DMT Technology tätig.

Constantyn Nieuwenhuis

Managing Partner
MCP Munich Capital Partners GmbH
E-Mail: info@mcp.ag

MCP Munich Capital Partners ist ein partnergeführtes Beratungshaus, der seine Mandanten unabhängig bei signifikanten Investitions-, Projekt- und Akquisitionsfinanzierungen transaktionsbegleitend berät. Unsere Partner sind ein eingespieltes Team von Investmentbanker und Finanzierungsspezialisten mit langjähriger Erfahrung an den Kapital- und Finanzmärkten. Jeder unserer Partner hat viele Jahre oder gar Jahrzehnte in führender Rolle bei namhaften Finanzinstitutionen ein Vielzahl von Finanzierungslösungen begleitet. MCP arbeitet interdisziplinär und produktunabhängig: mit unserem Know-how können wir für jede Konstellation bestmögliche Finanzierungsstruktur entwickeln - Projektfinanzierung oder Corporate Finance , strukturierte Kapitalmarktlösungen, verbriefte Finanzierungen oder Fondskonzepte sind Bausteine, die wir systematisch einsetzen, um für Unternehmen, Entwickler oder Projektsponsoren die bestmöglichen Finanzierungsarchitektur oder Transaktionsstruktur zu entwickeln.

Britt Niggemann

Partner
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH
Tel: +49 (0) 6103 - 50 16 91
E-Mail: b.niggemann@ifwniggemann.de

Nach Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg war Britt Niggemann von 1991 bis 1994 im Bereich Corporate Finance bei der M. M. Warburg Bank, Hamburg, tätig. Danach arbeitete sie vier Jahre bei J. H. Schroder & Co. Ltd. in London und Frankfurt im European Corporate Finance Department mit Beratungsschwerpunkt Unternehmenstransaktionen in Deutschland und Großbritannien. Britt Niggemann wechselte 1998 zur Dresdner Bank Gruppe, wo sie als Teamleiterin zunächst im Beteiligungsgeschäft und anschließend in der Corporate Finance Beratung tätig war. Britt Niggemann ist seit 2002 Partner bei IfW.

Mark Niggemann

Geschäftsführer
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH
Tel: +49 (0) 2354 - 92 37-0
E-Mail: m.niggemann@ifwniggemann.de

Mark Niggemann absolvierte nach dem Abitur ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie, Bochum. Darüber hinaus erfolgte ein Zusatzstudium zum Steuerbetriebswirt.
Nach der Ausbildung zum Industriekaufmann ist Mark Niggemann 9 Jahre lang für einen internationalen Maschinen- und Anlagenbauer aus dem Bereich Kunststoffmaschinen tätig gewesen. Daran anschließend übernahm Mark Niggemann die Leitung des Werkscontrollings eines Produktionsstandortes mit etwa 1.500 Mitarbeitern eines börsennotierten Unternehmens. Seit 1998 ist er für das IfW tätig. Im Jahr 2001 wurde Mark Niggemann zum Geschäftsführer berufen.

Martin Olbort

Partner
PINOVA Capital GmbH
Tel: +49 (0) 89 - 1894254 40
E-Mail: martin.olbort@pinovacapital.com

Vor Gründung der PINOVA war Martin Olbort Geschäftsführender Gesellschafter eines mittelständischen Unternehmens im Bereich Transporthilfsmittel.
Davor war Martin Olbort 8 Jahre bei 3i in Deutschland und in der Schweiz tätig. Er investierte in dieser Zeit in zahlreiche mittelständische Unternehmen, die erfolgreich an strategische Käufer oder im Rahmen von Börsengängen veräußert wurden. Darüber hinaus verantwortete Herr Olbort den Automobilsektor bei 3i Deutschland.
Vor seiner Tätigkeit bei 3i war Martin Olbort 3 Jahre Business Analyst bei Philip Morris Deutschland. Er ist zudem im Aufsichtsrat der KMR Stainless AG, einem der weltweit größten Recyclern von Edelstahlschrotten mit Sitz in Mülheim an der Ruhr.
Martin Olbort studierte Betriebswirtschaft an der Universität Erlangen-Nürnberg und an der Hochschule St. Gallen, Schweiz (Lic. oec. HSG).

Christoph Osterbrink

Partner
Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH
E-Mail: osterbrink@steinbeis-finance.com

Christoph Osterbrink ist Partner und Projektleiter der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (M&A und Kapitalbeschaffung). Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit sind der Bereich Life Sciences sowie Cleantech / Renewable Energy. Zuvor war Christoph Osterbrink in leitender Funktion im Investment Banking bei der Fortis Bank (heute ABN Amro) in Frankfurt und Amsterdam und war bis 2006 stellvertretender Leiter des Health Sciences Teams bei Ernst & Young Corporate Finance.

Dr. Jörg Paura

Partner
Hogan Lovells
Tel.: +49 (0) 40 419 93 0
E-Mail: joerg.paura@hoganlovells.com

Dr. Jörg Paura trat 1991 in das Hamburger Büro der Sozietät ein und ist seit 1997 Partner. Er ist Mitglied der Praxisgruppe Corporate/ M&A. Jörg Paura beschäftigt sich mit Gesellschaftsrecht, M&A Corporate Finance einschließlich Private Equity. Daneben betreut Jörg Paura Restrukturierungen und M&A Transaktionen im insolvenznahen Bereich. Insbesondere im Kontext der Beratung von Aufsichtsräten ist er seit vielen Jahren mit Compliance-Themen nicht nur im Bereich der Corporate Governance vertraut. Jörg Paura ist insbesondere im Bereich der Stahl- und Automobilindustrie und im Bereich Medien tätig. Jörg Paura wirkte an zahlreichen Publikationen, insbesondere gesellschaftsrechtlichen Kommentierungen mit. Er studierte Rechtswissenschaften an der Universität Hamburg und war in den Jahren 1987 bis 1991 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl von Professor Dr. Dres.h.c. Karsten Schmidt tätig.

Chris Peisch

Geschäftsführer
ECM Equity Capital Management GmbH
Tel.: +49 (0) 69 97 102-0
E-Mail: info@ecm-pe.de

Chris Peisch gründete ECM im Jahr 1999. Er war im Jahr 1994 Mitbegründer von H&P, der Vorgängergesellschaft von ECM. In den Jahren 1987 bis 1994 war Herr Peisch Executive Director bei Morgan Stanley International in London, wo er die europäischen Beteiligungsaktivitäten von Morgan Stanley aufbaute. In dieser Position führte er im Jahr 1990 die Akquisition der Cargo Van GmbH durch, eine der frühen Private Equity Transaktionen in Deutschland. Nach dieser erfolgreichen Transaktion spezialisierte sich Herr Peisch zunehmend auf den Eigenkapitalmarkt für den deutschen Mittelstand. Seit 1992 lebt er mit seiner Familie in Frankfurt. Vor seiner Zeit bei Morgan Stanley war Herr Peisch Vice President bei Goldman Sachs International in London, wo er für die Debt Capital Markets Coverage in Skandinavien und in der Schweiz verantwortlich zeichnete. Er begann seine berufliche Laufbahn als Rechtsanwalt für die international tätige Rechtsanwaltskanzlei White & Case in New York, später in London, wo er sich auf Unternehmensrecht spezialisierte und bei zahlreichen internationalen Transaktionen mitwirkte. Im Rahmen eines Rhodes Stipendiums erwarb Herr Peisch ein Masters Degree in Geschichte und Wirtschaftswissenschaften an der Universität von Oxford. Danach absolvierte er ein juristisches und ein wirtschaftswissenschaftliches Studium an der Harvard Universität, das er mit einem JD der Harvard Law School und einem MBA der Harvard Business School abschloss. Herr Peisch ist Mitglied des New York Bar. Er ist US-amerikanischer Staatsbürger.

Joern Pelzer

Partner
PINOVA Capital GmbH
Tel: +49 (0) 89 - 1894254 40
E-Mail: joern.pelzer@pinovacapital.com

Vor der Gründung von PINOVA war Joern Pelzer 9 Jahre bei 3i in Deutschland und den USA (Silicon Valley), zuletzt als Partner tätig. Er war verantwortlich für Investitionen in den Bereichen Engineering und Spätphasen-Technologie.
Während seiner Zeit bei 3i hat Joern Pelzer zahlreiche Investitionen getätigt und viele erfolgreiche Verkäufe in Europa und den USA durchgeführt. Darüber hinaus begründete er mit Marko Maschek die 3i Cleantech Practice.
Zuvor arbeitete er bei der Fraunhofer-Gesellschaft wo er sich schwerpunktmäßig mit Produktionstechnik befaßte. Wie alle Partner bei PINOVA hat Joern Pelzer einen unternehmerischen Familienhintergrund.
Joern Pelzer hat an der TU Berlin Wirtschaftsingenieurwesen (Dipl.-Ing.) und an der London School of Economics Internationale Beziehungen (M.Sc.) studiert.

WP/StB Karl Petersen

Geschäftsführer
Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG
Tel: +49 (0) 89 - 55983 238
E-Mail: karl.petersen@kleeberg.de

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Karl Petersen umfassen Jahresabschluss- und Sonderprüfungen sowie die Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS. Karl Petersen begleitet Börsengänge, führt Due Diligences und Unternehmensbewertungen durch. Er berät bei Konzernfusionen sowie beim Erwerb, beim Verkauf und bei der Restrukturierung von Unternehmen. Die steuerliche Beratung bei der Neugestaltung von Unternehmenskonzeptionen und die Optimierung der Steuerplanung runden sein beraterisches Profil ab.
Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München war er seit 1989 in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung tätig, bevor er im Jahr 1995 zu Kleeberg kam.

Dr. Michael Petersen

Managing Partner
Cross Equity Partners AG
Tel.: +41 (0) 44 - 269 93 93
E-Mail: m.petersen@crossequity.ch

Michael Petersen ist Mitgründer und geschäftsführender Partner von Cross Equity Partners AG, einem schweizerischen Private Equity-Haus, das privaten mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Europa Kapital, industrielle Expertise und ein extensives Netzwerk bietet. Davor war er Mitgründer und Managing Partner der 3i Schweiz AG, der Ländergesellschaft einer internationalen Private Equity-Gruppe.
Vor seiner Tätigkeit in den beiden Private Equity-Unternehmen war Michael Petersen mehrere Jahre im Bereich Corporate Finance/Investment Banking tätig, u.a. als Mitglied der Geschäftsleitung eines internationalen Beratungsunternehmens für Mergers & Acquisitions.
Michael Petersen studierte Betriebswirtschaft an den Universitäten Hamburg und St. Gallen und schloss seine Studien mit einem Dr. oec. ab.

Alexander Pfeifer

Partner
Bax Capital Advisors AG
Tel.: +41 (0) 43 - 268 49 52
E-Mail: pfeifer@baxcapital.com

Alexander Pfeifer verfügt über 16 Jahre Private Equity Erfahrung.
2003 gründete er Bax Capital, einem Private Equity Partnership mit Fokus auf Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Europa. Davor war er Partner bei Swiss Life Private Equity Partners, einem weltweit tätigen Investor sowie Associate Partner bei CGS Private Equity, mit Fokus auf Buy-and-build von mittelständischen Unternehmen.
Nach Abschluss der Betriebswirtschaft an der Universität St.Gallen HSG und dem Master in Internationalem Management an der CEMS war er als Unternehmensberater bei A.T. Kearney sowie bei der Bank Schroders tätig. Herr Pfeifer hat Erfahrungen aus verschiedenen Verwaltungsräten und ist Dozent für Corporate Finance im Masterstudium.

Udo Philipp

Partner
EQT
Tel.: +49 89 25 54 99 0

Udo Philipp kam im Januar 2000 zu EQT Partners. Vor seiner Tätigkeit bei EQT war Udo Philipp als Mitglied der Geschäftsleitung der Wissenschafts- und Fachverlagsgruppe BertelsmannSpringer in einer Reihe verantwortlicher Positionen tätig: Er war kaufmännischer Leiter der Gruppe, Leiter der Strategischen Unternehmensentwicklung und Geschäftsführer der Medizinischen Fachverlagsgruppe. Von 1993 bis 1995 war Udo Philipp persönlicher Referent des damaligen Bundeswirtschaftsministers Dr. Günter Rexrodt. In den Jahren 1990 bis 1993 arbeitete er als Unternehmensberater für L.E.K. Consulting und für die Treuhandanstalt. Nach dem Abschluss seines Studiums der Volkswirtschaftslehre und Politikwissenschaften 1988 am Institut d'Etudes Politiques in Paris begann er seine berufliche Laufbahn bei der Dresdner Bank.

Christian Plangger

Managing Director
Eisbach Holding GmbH
Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0
E-Mail: cp@eisbach-holding.com

Herr Plangger ist Mitgründer und Managing Director der Eisbach Holding GmbH und zuständig für den Bereich operative Wertsteigerung und Weiterentwicklung der Portfoliounternehmen.
Vor seiner Tätigkeit bei der Eisbach Holding GmbH arbeitete Herr Plangger als Partner einer bekannten Turnaround- und Interim-Management-Beratung. In der Funktion als Managing Director, CRO oder CFO oder begleitete und verantwortete er sowohl die strategische Neuausrichtung als auch die operative Restrukturierung diverser Unternehmen in Europa, Südafrika, Australien, den USA und Mexiko.
Christian Plangger studierte Betriebswirtschaftslehre an der International School of Management (ISM) Dortmund und der European Business School Madrid und erwarb einen M.B.A. an der Bond University, Australien.

Marcus Polke

Investment Director
Acton Capital Partners
Tel.: +49 (0) 89 24 21 887 0
E-Mail: info@actoncapital.de

Marcus Polke ist Investment Director bei Acton Capital Partners und gehört zum Gründungsteam des unabhängigen, partnergeführten Wachstumsinvestors. Er arbeitet seit Ende der 90er Jahre in der Internetbranche und verfügt über tiefgreifende operative Erfahrung im Online- und insbesondere E-Commerce-Business. Marcus Polke stieß 2007 zu Burda Digital Ventures (BDV), dem Corporate-Venture-Team des Medienkonzerns, das kurz darauf Acton Capital Partners gründete. Bereits während seiner Tätigkeit als Geschäftsführer von AbeBooks Europe (2005-2007) hatte er eng mit dem BDV-Team zusammengearbeitet. AbeBooks ist der weltweit größte Händler von gebrauchten und Antiquariats-büchern und gehörte bis zum Verkauf an Amazon zum BDV-Portfolio. Von 2001 bis 2005 führte Polke die gesamten E-Commerce-Aktivitäten von AOL Deutschland. Zwischen 1998 und 2001 war er einer der ersten Mitarbeiter von Amazon Deutschland. Für Amazon baute er das Produktmanagement auf und verantwortete zwei Produktlinien. Seine berufliche Laufbahn startete Marcus Polke beim Medienunter-nehmen Axel Springer. Vor seinem Studium der BWL an der TU Berlin absolvierte der Diplomkaufmann eine Banklehre bei der Berliner Bank AG.

Frank Porges

Centum Capital GmbH
Tel: +49 (0) 40 380870-44
E-Mail: fp@centumcapital.de

Frank Porges gründete 2001 die Centum Capital. Zuvor war er als Projektleiter M&A/Business Development einer börsennotierten Technologieholding an der Akquisition von europäischen Technologieunternehmen beteiligt. Im Jahr 2000 wurde die IT/eBusiness-Sparte dieser Holding sehr erfolgreich an die Börse gebracht.
1998 stieg Frank Porges in den Telekommunikationsbereich der Thyssen Telecom Gruppe ein und führte bereits hier die ersten Unternehmensakquisitionen durch.
Davor sammelte er als Vorstandsassistent bei der HEW (Energieversorger) Projekterfahrung. Weitere berufliche Stationen waren E-Plus, Philips (Halbleiter) und das Institut für Experimentalphysik in Hamburg. Frank Porges hat in Hamburg und Newcastle upon Tyne (UK) Betriebswirtschaftslehre studiert. Er ist auch Elektroniker.

Jan Pörschmann

Managing Partner
Proventis Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 89 388 881 - 11
E-Mail: j.poerschmann@proventis.com

Jan Pörschmann ist Gründer und Geschäftsführer der Proventis Partners GmbH. Er hat in den letzten 14 Jahren über 40 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen, vorrangig in den Branchen Medien, Engineering und Medizintechnik. Er ist im Aufsichtsrat mehrerer mittelständischer Unternehmen aktiv – zumeist in Nachfolgesituationen. Vor Gründung von Proventis leitete er als Vorstand eine banknahe Venture Capital Gesellschaft. Von 1995-1999 war er im Bereich Marketing und Sales bei 3M in Düsseldorf und Paris tätig.
Sein Betriebswirtschaftsstudium schloss Jan Pörschmann 1995 mit Prädikatsexamen an der European Business School mit Auslandsaufenthalten in England, USA und Argentinien ab.

Jürgen Prockl

Sprecher der Geschäftsführung
Süd Beteiligungen GmbH
Tel: +49 (0) 711 892007-200
E-Mail: info@suedbg.de

Jürgen Prockl war langjährig als Bereichsleiter Corporate Finance der LBBW tätig und dabei bereits verantwortlich für die Steuerung des LBBW-Beteiligungsgeschäfts bevor er in 2005 dessen operative Führung übernahm. Im Zuge der Integration hinzugekommener Beteiligungstöchter der LBBW ist er seit deren organisatorischer Zusammenführung in der Süd Beteiligungen GmbH Sprecher der Geschäftsführung.
Zuvor hatte er in 20 Berufsjahren bei der Dresdner Bank diverse Stationen im Firmenkreditgeschäft durchlaufen, zuletzt als Leiter Firmenkundenbetreuung der NL Mailand. 1991 trat er in den zentralen Geschäftsbereich Corporate Finance als Abteilungsleiter Spezialfinanzierungen ein; Kerngeschäft dort war Leverage Finance und Strukturierte Finanzierungen, häufig in der Position als Konsortialführer.
1996 wechselte er zur Landesgirokasse in Stuttgart mit der Aufgabe, den Bereich Corporate Finance (Leverage Finance, IPO, M&A und Beteiligungsgeschäft) aufzubauen. Dies setzte er nach der Fusion zur LBBW mit einer zunehmenden Akzentuierung des Beteiligungsgeschäfts fort.
Herr Prockl hat an der Universität Bochum studiert und ist Diplom-Ökonom.

Susanne Quint

Partner
Halder
Tel.: +49 (0) 69 24 25 33 0
E-Mail: mail@halder.eu

Susanne Quint (1961) gehörte 1991 zu Halders Gründungsteam in Frankfurt. Sie war zunächst Office Manager und übernahm ab 1995 Beteiligungsverwaltung und -controlling. Seit 2000 ist sie Investmentberaterin, 2012 wurde sie Geschäftsführerin. Vorher arbeitete sie als Assistentin der Geschäftsführung der Continental Bank in Frankfurt. Susanne Quint hat eine Ausbildung als Übersetzerin für Wirtschaftsenglisch bzw. -französisch und studierte vergleichende Literaturwissenschaften und Kulturanthropologie in Heidelberg, Norwich und Frankfurt.

Nikolaus Raben

Managing Partner, Management- & Wirtschaftsberater, Interim-Manager
CorviCom - Spectrum für Unternehmen Partnerschaftsgesellschaft - Wirtschaftscoaching
Tel.: +49 (0) 40-78104131
E-Mail: n.raben@corvicom.com

Nikolaus Raben verantwortete als Geschäftsführer langjährig Führungsaufgaben in mittelständigen international tätigen Unternehmen.
Seit 2001 ist er in unterschiedlichen Branchen wirtschaftsberatend sowie im Interim-Management tätig. Im Zentrum seiner Arbeit stehen die Einbeziehung der Betroffenen als Grundlage einer gemeinsamen und damit nachhaltigen Lösungsfindung sowie die Umsetzung definierter und beschlossener Maßnahmen.
In seiner Herangehensweise und der Umsetzung anstehender Themen stützt er sich auf seine Erfahrung als Geschäftsführer, auf seine mehr als zehnjährigen Erkenntnisse aus Interim-, Beratungs- und Coachingprojekten in Unternehmen verschiedener Branchen sowie auf sein Wissen als Lehrbeauftragter in verschiedenen Themen der Unternehmensführung. Seine fachliche Ausrichtung spiegelt den Generalisten in verschiedenen Funktionen wider. Insbesondere in der Bewältigung von Veränderungs- & Umbruchsituationen, wie beispielsweise der Unternehmensnachfolge, in Krisensituationen oder in Pre- & Post-Merger-Phasen berät und begleitet er UnternehmerInnen und Führungskräfte und unterstützt aktiv im Rahmen eines Interim-Management in der Umsetzung.

Dipl.-Math. Klaus Ragotzky

Managing Director
FIDURA Private Equity Fonds
Tel.: +49 (0) 89 23 88 98 20
E-Mail: klaus.ragotzky@fidura.de

Als Geschäftsführer des Emissionshauses FIDURA (gegründet in 2001, München) zeichnet Klaus Ragotzky federführend für die Konzeption der Fonds, die Akquisition der Beteiligungen und das laufende Fondsmanagement verantwortlich. Zudem ist Klaus Ragotzky ein Kenner der Soft- und Hardwarebranche. Nach dem Studium der Mathematik und der Wirtschaftswissenschaften an der TU München war er acht Jahre lang bei einer deutschen Großbank in der Investmentanalyse tätig, zuletzt als Leiter des Analysebereiches Technologieunternehmen. Durch seine Beteiligung an zahlreichen Börsengängen und Aktienemissionen wie Adidas, Puma oder cts Eventim verfügt er darüber hinaus über umfangreiche Erfahrung mit Kapitalmarkt- und Finanzierungstransaktionen.

Dr. Carsten Rahlfs

Associate Principal
Waterland Private Equity GmbH
Tel: +49 (0) 211 6878 4025
E-Mail: rahlfs@waterland.de

- 2008: Geschäftsführer des französischen Konsumgüterherstellers Staub Group für die Bereiche Marketing, französischer und internationaler Vertrieb sowie Supply-ChainManagement
- 2007 – 2008: Head of Corporate Development bei Zwilling J.A. Henckels AG (Verantwortlichkeit für die Akquisition der Staub Group und des Kochtopfherstellers Demeyere N.V. in Belgien.)
- 2005 – 2007: Head of Business Analysis bei Tchibo GmbH in Hamburg
- 2000 – 2005: Projektleiter bei McKinsey & Company in Hamburg
- (Vorwiegende Beratung in den Sektoren Consumer Retail und Konsumgüterhersteller)
- Abschluss als Diplom-Kaufmann an der Universität Lüneburg
- Promotion zum Dr. rer. pol. zum Thema Finanztheorie und Strategisches Management

Marcus Rauschenberger

Partner
Halder
Tel.: +49 (0) 69 24 25 33 0
E-Mail: mail@halder.eu

Marcus Rauschenberger (1967) bringt ein Jahrzehnt Erfahrung im Wirtschaftsrecht in das Halder-Team. Seit Januar 2009 ist er Partner bei Halder. Zuvor arbeitete er seit 1998 in der Frankfurter Sozietät Thümmel, Schütze & Partner als Rechtsanwalt, 2002 wurde er Partner der Kanzlei. Marcus Rauschenberger studierte Betriebswirtschaft (Fachrichtung Bank) an der Berufsakademie Stuttgart mit einem Abschluss als Diplom-Betriebswirt (BA). Das anschließende Studium der Rechtswissenschaft an der Universität Tübingen schloss er mit dem 2. Staatsexamen ab.

Thorsten Rauschnik

Business-Brokerage-Manager
axanta AG
Tel: +49 (0) 211 484644 - 20
E-Mail: thorsten.rauschnik@axanta.com

Thorsten Rauschnik (40) ist bei der axanta AG als Business-Brokerage Manager der fachverantwortliche Leiter aller Business-Broker. Geboren in Marl und aufgewachsen in Oldenburg, studierte er erfolgreich BWL in Essen. Er begann sein Berufsleben in einer leitenden Position bei einem Handels-Discounter.
Seit 2003 ist er in der M&A- Branche auf die Vermittlung von Unternehmen spezialisiert.

Harald Rehberg

Mitglied der Geschäftsleitung
Süd Beteiligungen GmbH
Tel: +49 (0) 341 220 38802
E-Mail: info@suedbg.de

Harald Rehberg ist seit 1995 im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig, seit April 2008 als Mitglied der Geschäftsleitung der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG).
Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Rehberg für die tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank tätig.
In seiner 18–jährigen Berufspraxis hat er umfangreiche Erfahrung im Frühphasenbereich sowie bei Wachstumsfinanzierungen gesammelt und Expertise sowohl in der strategischen Wachstumsbegleitung von Unternehmen als auch in der erfolgreichen Restrukturierung von Beteiligungen.

Dr. Peter Reinert

Patentanwalt
Patentanwaltskanzlei Dr. Reinert
Tel.: +49 (0) 221 1612444
E-Mail: preinert@netcologne.de

- Analyse und Bewertung gewerblicher Schutzrechte (IP-Diligence: Marken, Designschutzrechte und Patente), Patentlagen (Freedom-to-Operate-Gutachten) und Verletzungsgutachten, insbesondere im Rahmen von M&A-Transaktionen und Unternehmensfinanzierungen.
- Beratung in Bezug auf die aktive Gestaltung von Schutzrechtsportfolios.

Josef Rentmeister, Dipl.-Physiker

Geschäftsführer Transforce Mergers & Acquisitions GmbH
Tel: +49 (0) 211 15978711
E-Mail: josef.rentmeister@trans-force.de

Josef Rentmesiter gründetete 2005 die Transforce Mergers & Acquisitons GmbH und hat seitdem als Geschäftsführer zahlreiche Unternehmens-transaktionen im deutschen Mittelstand begleitet sowie nationale und internationale Unternehmen bei der Gestaltung und Umsetzung von individuellen, auch bankenunabhängigen Finanzierungen erfolgreich unterstützt. Ein Schwerpunkt der Beratungstätigkeit liegt dabei in der Branche IT und Telekommunikation. Nach seinem Studium der Physik, Mathematik und Betriebswirtschaft sammelte Herr Rentmeister langjährige Erfahrung im Vertriebsmanagement bei der IBM und war in der der Geschäftsleitung von Cisco-Systems Deutschland tätig und als Beereichsvorstand der T-Systems. Des Weiteren ist Herr Rentmeister langjähriges Aufsichtsratsmitglied bei aktuell 5 Aktiengesellschaften.

Dr. Andreas Rittstieg

Partner
Gleiss Lutz
Tel.: +49 (0) 40 460017-228
E-Mail: andreas.rittstieg@gleisslutz.com

Andreas Rittstieg ist auf die Beratung bei Unternehmenstransaktionen spezialisiert. Zu den Mandanten gehören sowohl institutionelle Investoren als auch große Familiengesellschaften. Zudem ist er häufig als Schiedsrichter in Streitigkeiten im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen oder gesellschaftsrechtlichen Auseinandersetzungen tätig. Andreas Rittstieg studierte an den Universitäten von Bochum, Genf und Bonn. Seit dem Zusammenschluss von Rittstieg Rechtsanwälte und Gleiss Lutz im Oktober 2010 ist Andreas Rittstieg Partner von Gleiss Lutz. Nach Auslandsaufenthalten in prominenten Anwaltskanzleien in Los Angeles und Tokio war er von 1987 bis Juli 2000 Partner der Vorgängerkanzlei von Freshfields Bruckhaus Deringer. Im Jahr 2000 gründete Andreas Rittstieg gemeinsam mit Rüdiger Zeller Rittstieg Rechtsanwälte, eine auf die gesellschaftsrechtliche Transaktionsberatung spezialisierte "Boutique". Andreas Rittstieg ist Mitglied verschiedener Aufsichts- und Beiräte. Er spricht deutsch und englisch (Arbeitssprachen).

Benedict Rodenstock

CEO
Astutia Ventures GmbH

Benedict Rodenstock ist Gründer und Geschäftsführer der Astutia Ventures GmbH mit Sitz in München. Astutia Ventures ist eine Investmentboutique mit Schwerpunkt auf Direktbeteiligungen in Internet-Unternehmen. Das Portfolio umfasst derzeit rund 15 Investments, darunter Mister Spex, MySportGroup und Fashionette. Neben plausiblen Geschäftsideen wird Wert auf exzellente Gründerteams und attraktive Märkte gelegt.
Vor der Gründung von Astutia Ventures 2006 war Hr. Rodenstock operativ in der Internetbranche tätig, unter anderem im Umfeld von WEB.DE und bei Hubert Burda Media.
Hr. Rodenstock hält ein Diplom in Zeitgeschichte von der Universität Bologna (Italien), ein Zertifikat in Internet-Technologien von der New York University (USA) sowie einen MBA von der Universität St. Gallen (Schweiz).
In seiner knappen Freizeit interessiert sich Herr Rodenstock für zeitgenössische Kunst und Bergsport.

Dr. Andreas Rosado

Geschäftsführer
Argos GmbH
Tel.: +49 (0) 89 - 543557-0
E-Mail: info@argosinvest.com

Dr. Andreas Rosado absolvierte sein Physik-Studium an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und promovierte 1997 am CERN in Genf sowie am Max-Planck-Institut für Teilchenphysik in München. Neben seiner Promotion studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Fernuniversität Hagen. Anschließend arbeitete er fünf Jahre bei der Unternehmensberatung McKinsey & Company in München. Zu seinen Kunden zählten vor allem mittelständische und große Technologieunternehmen. Ende 2002 kam er zu Argos. Seit Anfang 2005 ist Dr. Rosado Geschäftsführer der Dietze + Schell Maschinenfabrik, einem Spezialmaschinenbauer im Bereich technische Textilien in Coburg. Zudem ist er seit Anfang 2006 Director of the Board bei D + S Manufacturing Solutions in Anderson, South Carolina (USA), und seit Anfang 2007 Beirat bei Trima in Turnov, Tschechien. Im Rahmen einer Buy & Build-Strategie ist es gelungen, eine Unternehmensgruppe mit über 220 Mitarbeitern aufzubauen.

Dr. Susanne Rückert

Partnerin FPS Rechtsanwälte & Notare
Tel: +49 (0) 211 - 30 20 15 39
E-Mail: rueckert@fps-law.de

Dr. Susanne Rückert ist auf Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht spezialisiert. Sie berät Unternehmen und ihre Organe zu Fragen der Corporate Governance und Compliance. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt umfasst die laufende rechtliche Beratung von börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen bzw. ihren Organen sowie die rechtliche Begleitung von Transaktionen nationaler und internationaler Mandanten im Bereich Mergers & Acquisitions sowie Private Equity & Venture Capital. Dr. Rückert berät ferner große und mittelständische Unternehmen bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen, darunter Verschmelzungen, Joint Ventures und gesellschaftsrechtliche Restrukturierungen.

Oliver Runkel

Director und Country Manager Germany
AMR International
Tel: +49 (0) 69 – 58302701
E-Mail: oliver.runkel@amrinternational.com

- VWL-Studium und MBA (TiasNimbas / University of Bradford Mgmt Center)
- Über 15 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Strategieentwicklung, Commercial Due Diligence und Management
- Seit 2004 bei AMR International
- Davor tätig für eine große und eine mittelständische Unternehmensberatung; Planungs- und Führungserfahrung (Offizierlaufbahn bei der Bundeswehr)
- Branchenexpertise insbes. in den Bereichen Industrielle Produkte und Services sowie IT / Technologie

Peter Sachse

Geschäftsführer
VR Equitypartner GmbH
Tel: +49 (0) 69-7447 42338
E-Mail: peter.sachse@vrep.de

Peter Sachse ist Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH, die 2012 aus einer Fusion der DZ Equity Partner mit der WGZ Initiativkapital hervorgegangen ist. Zu seinen Ressorts gehören Corporate Development, Rechnungswesen, Controlling und Personal. Bis dahin war er seit 2010 Geschäftsführer von DZ Equity Partner. Zuvor arbeitete er bei der DZ BANK im Bereich Kredit als Gruppenleiter und stellvertretender Abteilungsleiter für Strukturierte Finanzierungen mit dem Schwerpunkt Akquisitionsfinanzierung. Im Anschluss an die Banklehre studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Universität Passau und der Aston University Birmingham.

Dr. Hansjörg Sage

Partner
Gimv
Tel.: +49 (0) 89 4423 275 10
E-Mail: hansjoerg.sage@gimv.com

Erfahrung Vor seinem Einstieg bei Gimv im Jahr 2008 war Hansjörg Sage Director im Venture Capital-Team des britischen Finanzinvestors 3i in London und verantwortete dort früh- und spätphasige Investments in europäische Technologie-Unternehmen, vor allem im Elektronik-, Halbleiter- und Cleantech-Sektor. Zuvor tätigte er für Lehman Brothers Beteiligungen in der Technologie-Branche in Europa und Israel. Seine Karriere begann Hansjörg Sage im Jahr 1997 als Strategie-Berater bei der Boston Consulting Group.
Hansjörg Sage absolvierte sein Studium der Elektrotechnik an der Universität Karlsruhe und wurde an der Universität Straßburg im Bereich Regelungstechnik und Robotik promoviert. Darüber hinaus erwarb er einen MBA bei INSEAD. Beteiligungen In seiner Rolle als Partner bei Gimv investiert Hansjörg Sage in Internet-, Software- und Cleantech-Unternehmen. Er war verantwortlich für die Investments in PE International und Ubidyne und hat bei beiden Unternehmen einen Sitz im Aufsichtsrat inne.

Dr. Albert Schander

Geschäftsführender Gesellschafter
Clairfield International Deutschland
Tel: +49 (0) 69 707 969 - 0
E-Mail: schander@syncap.de

Albert Schander ist seit mehr als 15 Jahren im Investment Banking tätig und war als Executive Director und Co-Head Corporate Finance eines internationalen Finanzdienstleisters insbesondere für den Aufbau des US-Geschäfts verantwortlich. Er ist Partner und Gründungsgesellschafter von SynCap.
Weitere Stationen seiner beruflichen Karriere waren Lehman Brothers, KPMG/ Studio TARGA sowie BAI (Deutsche Bank Gruppe), wo er grenzüberschreitende M&A und Corporate Finance Mandate im europäischen Mittelstand begleitete. Albert Schander verantwortet bei SynCap M&A- und Finanz-transaktionen mit Kapitalmarktbezug, MBO/ MBI Projekte in Kooperation mit Finanzinvestoren sowie die Durchführung von Kapitalmaßnahmen. Er ist Autor zahlreicher Fachbeiträge.

Kai Schadbach, LL.M.

Partner
Schadbach Rechtsanwälte
Tel.: +49 (0) 69 959290981
E-Mail: schadbach@schadbach.de

RA Kai Schadbach, LL.M., Partner der Sozietät Schadbach Rechtsanwälte, ist spezialisiert auf das Gesell-schaftsrecht, M&A, VC/PE, Corporate Finance und Handelsrecht. Vor Gründung der Sozietät war er Partner bei Patzina Rechtsanwälte, Leiter der Rechtsabteilung der ACG AG und Rechtsanwalt bei Andersen Luther und Flick Gocke Schaumburg sowie einer renommierten US-Kanzlei. Er wird empfohlen als führender Anwalt in den Bereichen Private Equity (Handelsblatt 2009), Aktienrecht (Wirtschafswoche Juli 2010), M&A und Corporate Finance (WiWo 2011). Die Kanzlei steht auf Platz 3 der deutschen Anwaltskanzleien (Thomson Reuters, nach Zahl der Deals bis 50 Mio. US$, 1. Halbjahr 2012).

Dr. Albert Schander

Geschäftsführender Gesellschafter
Clairfield International Deutschland
Tel: +49 (0) 69 707 969 - 0
E-Mail: schander@syncap.de

Albert Schander ist seit mehr als 15 Jahren im Investment Banking tätig und war als Executive Director und Co-Head Corporate Finance eines internationalen Finanzdienstleisters insbesondere für den Aufbau des US-Geschäfts verantwortlich. Er ist Partner und Gründungsgesellschafter von SynCap.
Weitere Stationen seiner beruflichen Karriere waren Lehman Brothers, KPMG/ Studio TARGA sowie BAI (Deutsche Bank Gruppe), wo er grenzüberschreitende M&A und Corporate Finance Mandate im europäischen Mittelstand begleitete. Albert Schander verantwortet bei SynCap M&A- und Finanztransaktionen mit Kapitalmarktbezug, MBO/ MBI Projekte in Kooperation mit Finanzinvestoren sowie die Durchführung von Kapitalmaßnahmen. Er ist Autor zahlreicher Fachbeiträge.

Dirk Schekerka

Geschäftsführer Deutschland
Equistone Partners Europe
Tel.: +49 (0) 89 242 064-0
E-Mail: dirk.schekerka@equistonepe.com

Dirk Schekerka ist Geschäftsführer des deutschen Büros von Equistone Partners Europe (EPE), vormals Barclays Private Equity. Er ist in dieser Position verantwortlich für die Ausführung von Private Equity-Transaktionen sowie die Portfoliobetreuung in deutschsprachigen Ländern.

Biografie:

- Seit Juli 2002 bei Equistone Partners Europe, vormals Barclays Private Equity
- Direktor bei Granville Baird Capital Partners Deutschland: Beschaffung und Prozessführung von Private Equity Transaktionen
- Diplomvolkswirt, Universität Hamburg

Ervin Schellenberg

Managing Partner und Head of Industrial Products & Services
EquityGate Advisors GmbH
Tel: +49 (0) 611 - 205 48 10
E-Mail: schellenberg@equitygate.de

Ervin Schellenberg verfügt über 22 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und Investmentbanking. Vor Gründung der EquityGate war er Mitglied der Geschäftsleitung und Gesellschafter von Duke Street Capital, London, einer führenden europäischen Beteiligungsgesellschaft mit ca. 3 Mrd. € Fondsvolumen. Zuvor leitete er das europäische Automotive Team innerhalb der „European Industrial Investment Banking“ Gruppe von Salomon Smith Barney (Citigroup), London. Davor war er bei Dresdner Kleinwort Benson im Bereich M&A/Spezialfinanzierungen in Frankfurt beschäftigt.
Herr Schellenberg studierte Betriebswirtschaftslehre an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität in Frankfurt und ist Diplom-Kaufmann.
Er publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften und -büchern und hält Lehrveranstaltungen zu Bewertungs- und Finanzierungsthemen.

Myriam Schilling

Rechtsanwältin, Partnerin
Oppenhoff & Partner
Tel.: +49 (0) 221 - 2091 210
E-Mail: myriam.schilling@oppenhoff.eu

Myriam Schilling ist Partnerin bei Oppenhoff & Partner. Sie hat langjährige Erfahrung in der Beratung von Finanzinvestoren und Industrieunternehmen bei nationalen und grenzüberschreitenden Private Equity Deals, M&A Transaktionen und Joint-Venture Projekten.
Daneben berät sie regelmäßig bei Konzernumstrukturierungen, Umwandlungsmaßnahmen und in sonstigen allgemeinen gesellschaftsrechtlichen Fragen. Ihr Branchenfokus liegt im Energiesektor und dem Bereich neuer Medien.

Dr. Bernhard Schirmers

Partner
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH
Tel.: +49 (0) 7071 - 9169 0
E-Mail: tuebingen@shsvc.net

Dr. Bernhard Schirmers ist Gründer und Partner von SHS. Der promovierte Rechtswissenschaftler hat rund 20 Jahre Erfahrung in der Wachstumsfinanzierung und in der Life Sciences- und Medizintechnikbranche.
Vor der Gründung von SHS war er sechs Jahre als Unternehmensberater bei McKinsey tätig, zuletzt als Senior Projektleiter. Davor war Dr. Schirmers Vorstandsassistent und Leiter des Vorstandsbüros beim HDI, Hannover (heute Talanx).
Die SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH wurde 1993 gegründet und investiert in junge und innovative Unternehmen aus den Life Sciences und der Medizintechnik. Der Tübinger Wachstumsfinanzierer beteiligt sich an Unternehmen mit marktreifen Produkten.

Dr. Patrick Schmidl

Managing Director
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Tel: +49 (0) 69 – 9542-1264
E-Mail: patrick.schmidl@dmfin.com

Dr. Patrick Schmidl bringt umfangreiche Erfahrungen aus mittelständischen Transaktionen aus seiner Zeit als Investment Director bei der LRP Capital und als M&A-Berater für das Bankhaus Rothschild mit. Aufgrund seiner Tätigkeit für den Chemie-Konzern Clariant kennt er auch die praktischen Bedürfnisse und Anforderungen, die sich auf Unternehmensseite im Rahmen einer Unternehmenstransaktion ergeben.Dr. Schmidl hat u.a. die Mehrheitsübernahme der CS Consulting AG, Hannover und mehrere Zukäufe für diese betreut. CS Consulting entwickelte sich in dieser Zeit zu einem der zehn größten IT-Beratungshäuser für Banken und Versicherungen in Deutschland. Patrick Schmidl war Geschäftsführer der Konzernholding und war Mitglied des Aufsichtsrats der CS Consulting AG.Dr. Schmidl studierte Betriebswirtschaftlehre an der WHU Koblenz, im MBA-Programm der Texas A&M University sowie an der Université Libre de Bruxelles. Er erhielt für seine Dissertation zur Internationalisierung der langfristigen Unternehmensfinanzierung den Grad Dr. rer. pol. (summa cum laude).
Patrick Schmidl ist Mitglied des Bundesverbands M&A und des Verbands Deutscher Treasurer.

Berthold Schmidt-Förger

Partner
AFINUM Management GmbH
Tel.: +49 (0) 89 255 433 33
E-Mail: berthold.schmidt@afinum.de

Berthold Schmidt-Förger studierte Volkswirtschaft in Heidelberg und Köln. Er arbeitete zunächst bei der Deutschen Bank AG im Bereich Investment Banking und begleitete dort Börseneinführungen. Nach dem MBA an der Harvard Business School ging er 1993 zu Bain & Company. In zahlreichen strategischen und operativen Projekten erwarb er für Mandanten aus dem Private Equity Bereich detailliertes methodisches Wissen zur Wertsteigerung von Unternehmen. Seit Anfang 2001 ist Herr Schmidt-Förger bei der AFINUM Management GmbH, seit Mai 2002 als Partner.

Dr. Oliver Schmitt

Rechtsanwalt, Partner
Rödl & Partner
Tel.: +49 (0) 89 92 87 80-3 11
E-Mail: oliver.schmitt@roedl.com

Rechtsanwalt Dr. Oliver Schmitt, D.E.A. (Rennes I), leitet die Beratung im Bereich M&A, Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht von Rödl & Partner in München. Hierbei berät er transaktionsbegleitend Unternehmen, Investoren, Fonds und Banken bei nationalen sowie internationalen EE-Projekten.

Harm Schnakenberg

Centum Capital GmbH
Tel: +49 (0) 40 380870-41
E-Mail: hs@centumcapital.de

Gründete 2001 die Centum Capital als M&A Beratungshaus für den Mittelstand.
Zuvor leitete Harm Schnakenberg den Bereich M&A und Business Development einer börsennotierten Technologieholding. Er war für die Übernahme von rund 20 Technologieunternehmen in ganz Europa verantwortlich. Im Jahr 2000 wurde die IT/eBusiness-Sparte dieser Holding sehr erfolgreich an die Börse gebracht.
1997 stieg Harm Schnakenberg in den Telekommunikationsbereich der Thyssen Telecom Gruppe ein und führte mit seinem Team die ersten Unternehmensakquisitionen für den Thyssen-Konzern durch. Parallel war er Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft in der Gruppe.
Von 1993 bis 1997 war Harm Schnakenberg als Strategie- und Organisationsberater in einer der größten deutschen Unternehmensberatungen tätig.
Harm Schnakenberg hat in Hamburg und Newcastle upon Tyne (UK) Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finanzmanagement und Corporate Finance studiert. Er ist auch Bankkaufmann.

Dr. Georg Christoph Schneider

Partner
Noerr LLP
Tel.: +49 (0) 89 28628184
E-Mail: georg.schneider@noerr.com

Den Schwerpunkt der Tätigkeit von Dr. Georg Christoph Schneider bildet die Beratung deutscher und ausländischer Mandanten bei der Private Equity/Venture Capital-Beteiligungsentscheidung, die rechtliche und steuerrechtliche Strukturierung von PE Fonds, Managementvergütungssystemen sowie von Mergers & Acquisitions Transaktionen. Er koordiniert die Arbeit der Private Equity Group von Noerr. Zusätzlich verfügt er über besondere Erfahrungen in der außergerichtlichen und gerichtlichen Gesellschafterauseinandersetzung sowie der Betreuung nennenswerter Privatvermögen.

RA Dr. Hartmut Schneider – M & A Strategie GmbH

Geschäftsführender Gesellschafter
M & A Strategie GmbH
Tel: +49 (0) 731 1597 9338
E-Mail: office@ma-strategie.de

Rechtsanwalt Dr. Hartmut Schneider ist Geschäftsführender Gesellschafter der in 2001 gegründeten M & A Strategie GmbH in Ulm, und der in 2010 gegründeten M & A Strategie Polska Sp. z o.o. in Stettin.
M & A Strategie ist spezialisiert auf die Vermittlung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen und internationalen Projekten.
Dr. Schneider ist langjährig erfahren in leitenden Funktionen in Konzernen der Industriebranchen Pharma, Medizintechnik und Telekommunikation/IT, als Vorstand einer börsennotierten AG sowie durch Wahrnehmung ausländischer Verwaltungsratsmandate.
Er verfügt über fundierte Kenntnisse des M & A Prozesses – insbesondere auch aus Praktikersicht.

Stefan Schneider

Rechtsanwalt, European Counsel
JONES DAY
Tel.: +49 (0) 89 2060 42204
E-Mail: sschneider@jonesday.com

Stefan Schneider berät Investoren und Unternehmen zu allen Fragen des deutschen Wirtschafts- und Gesellschaftsrechts und konzentriert sich auf nationale und grenzüberschreitende Private Equity und M&A Transaktionen sowie Konzernreorganisationen und -restrukturierungen.
Repräsentative Transaktionen sind zum Beispiel SAP's Akquisitionen der Crossgate AG und der TechniData AG, Riverside's Erwerb des ESKA Implants Geschäfts, Findos Investor's Kauf der Maier Sports und Seventure's Investment in und anschließender Verkauf der Tradoria GmbH.
Darüber hinaus hat Herr Schneider an Private Equity Transaktionen und Finanzierungen für Audax, Bain Capital, Golden Gate Capital, Madison Dearborn Partners, Infor Global Solutions, Gilde Buy-Out Partners, Audax Group, Ideal Standard Deutschland und andere mitgewirkt.

Sascha Schnürer

Partner, Leiter BU Corporate Finance Greenlight Consulting GmbH
Tel.: +49 (0) 89 8899 858 0
E-Mail: sascha.schnuerer@greenlight-consulting.com

Sascha Schnürer studierte nach seiner kfm. Ausbildung Volks- und Betriebswirtschaft zunächst in München und anschließend im Rahmen eines Siemens-Stipendiums in London an der ELBS, die er mit einem Master-Degree abgeschlossen hat. Er ist seit 2001 Fachgutachter im Bereich Unternehmens-planung und Controlling und hat einen Lehrauftrag an der Hochschule Erding und der IHK-Akademie. Berufserfahrung sammelte er mehrere Jahre in der Geschäftsplanung und Finanzrevision bei der Siemens AG und als nebenamtlicher Geschäftsführer der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern im Gremiumsbezirk Mühldorf. Darüber hinaus baute er erfolgreich eine Beratungsfirma auf, die sich v.a. auf Unternehmens-verkäufe, Nachfolgeregelungen und Startup-Betreuung spezialisiert hat. Herr Schnürer verantwortet den Bereich Corporate Finance bei der Greenlight Consulting GmbH und ist in diesem Zusammen- hang verantwortlich für diverse Projekte mit Schwerpunkt M&A, Carve Out und Restrukturierung. Zudem war er Vordenker und Lenker beim Aufbau des Greenlight Shared Accounting Centers, ein Paradebeispiel für Onshoring im Inland.

Frank Schönert

Managing Partner
Network Corporate Finance
Tel: +49 (0) 211 2394170
E-Mail: f.schoenert@ncf.de

Frank Schönert ist Gründungsgesellschafter und Managing Partner von Network Corporate Finance. Er ist seit 1994 im Bereich Corporate Finance tätig.
Nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre in Augsburg, Köln und Manchester (Diplom-Volkswirt, M.A. Econ) war er für die Investmentbanken Robert Fleming (heute JP Morgan Chase & Co) und Dresdner Kleinwort Wasserstein in London verantwortlich tätig. Network Corporate Finance, gegründet in 2002, ist heute eine der erfolgreichsten unabhängigen M&A- und Kapitalmarktberatungshäuser in Deutschland.
Zu den von Frank Schönert betreuten Mandanten zählen u.a. ZytoService Deutschland, AC Serendip, KOKI Technik Seating, Bavaria Yachtbau, TÜV Rheinland, Balzac Coffee, InnoTec TSS, RWE Mechatronics, RWE Piller.

Dr. Harald Schönfeld

Geschäftsführer, Gesellschafter / butterflymanager GmbH - Interim Management Services
Tel.: +41 (0) 71-6770166
E-Mail: info@butterflymanager.com

Dr. Harald Schönfeld (1962) ist Geschäftsführender Gesellschafter der butterflymanager GmbH. Das Unternehmen wurde 2003 gegründet und ist von Anfang an eine auf Interim Management spezialisierte Personalberatung. Dazu verfügt das Unternehmen über einen langjährig qualitätsgesicherten Pool von inzwischen mehr als 3.500 professionellen Interim Managern.
Dr. Schönfeld ist Diplom-Volkswirt (Universität Trier) und ergänzte dies durch ein Postgraduierten-studium "Innovationsmanagement" an der TU Berlin sowie eine Promotion an der Wirtschaftsuniversität Wien. In der Branche gilt butterflymanager als Qualitätsanbieter. So ist das Unternehmen Mitglied des renommierten Branchenverbandes "Arbeitskreis Interim Management Provider" (AIMP). Dr. Harald Schönfeld selbst ist seit Januar 2008 Vorstandsmitglied und Stellvertretender Vorsitzender.

Thomas Schröter

Senior Corporate Finance Advisor, Geschäftsführer
eventurecat GmbH Corporate Finance Advisors
Tel.: +49 (0) 30 726 13 23-13
E-Mail: thomas.schroeter@eventurecat.com

Thomas Schröter war selbst über 14 Jahre Unternehmer in der IT-Branche, kann auf beeindruckende eigene Erfolge während dieser Zeit zurückblicken und akquirierte im Laufe der Jahre insgesamt mehr als 15 Millionen Euro Beteiligungskapital für die eigenen Softwareunternehmen mit mehr als 140 Mitarbeitern. Umfassende internationale Erfahrungen gewann er unter anderem durch Gründung von Unternehmen in Großbritannien, Frankreich und Indien sowie bei der Übernahme eines Unternehmens in den USA. Seine spezifischen Branchenkenntnisse, seine guten Kontakte und Erfahrungen als erfolgreicher IT-Unternehmer machen ihn zum idealen Berater für Unternehmerkollegen bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer M&A-Transaktionen und Kapitalmaßnahmen. Thomas Schröter ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender im IT-Branchenverband der Hauptstadtregion SIBB e.V., leitet dort das Forum Finanzierung und ist akkreditierter Berater bei zahlreichen Institutionen.

Bernie Schuler

Director
Bridgepoint GmbH
Tel: +49 (0) 69 21 08 770
E-Mail: bernie.schuler@bridgepoint.eu

Bernie Schuler ist seit 2011 als Director bei Bridgepoint und Mitglied der Teams für Gesundheitswesen und Konsumgüter. Seinen Berufseinstieg hatte er bei der Viag AG im M&A Bereich. Nach seinem MBA an der University of California in Berkeley, USA, gehörte er über 13 Jahre dem deutschen Team von 3i in verschiedenen verantwortlichen Positionen an - zuletzt als Partner und Leiter der europäischen Aktivitäten von 3i im Gesundheitssektor. Im Rahmen seiner bisherigen Berufstätigkeit war er fokussiert auf die Branchen Gesundheitswesen sowie Industrie und verarbeitendes Gewerbe. Bei 3i betreute er Transaktionen wie betapharm, MWM, Novem und xellia.

Dirk Schulte

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH
Prokurist
Tel: +49 (0) 2354 - 92 37-0
E-Mail: d.schulte@ifwniggemann.de

Dirk Schulte absolvierte nach dem Abitur eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Nach Abschluss der Ausbildung war er als Kreditsachbearbeiter und später als Leiter der Auslandsabteilung tätig. 1992 erfolgte dann der Wechsel zum IfW als Assistent des geschäftsführenden Gesellschafters. Parallel dazu absolvierte Dirk Schulte ein Studium an der Bankakademie Frankfurt, das er erfolgreich als Bankfachwirt abschließen konnte. 2005 erfolgte eine Zusatzqualifikation zum Certified Rating Advisor.

Dr. Norbert Schulte

Partner McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 211 30211 350
E-Mail: nschulte@mwe.com

Dr. Norbert Schulte ist Sprecher des Düsseldorfer Büros von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Dr. Schulte ist Mitglied im Bereich Gesellschaftsrecht/M&A und leitet den Bereich ImmobilienWirtschaftsrecht. Dr. Schulte verfügt über eingehende Erfahrung bei komplexen grenzüberschreitenden Unternehmens- und Beteiligungskäufen (einschließlich grundstücksbezogener Transaktionen). Zu seinen Mandanten gehören namhafte Unternehmen, insbesondere auch große Familiengesellschaften. Er berät zudem Immobilienfonds, Investmentbanken, Immobiliengesellschaften sowie sonstige Immobilieninvestoren. In der Vergangenheit betreute Dr. Schulte namhafte US-Investmentfonds bei verschiedenen Immobilientransaktionen, unter anderem bei dem Erwerb von Immobilienportfolios (Büros, Hotels etc.) in Deutschland und Europa. Besondere Erfahrungen kann Dr. Schulte in den Industriesektoren Immobilien, Automobil, Verteidigung, Pharmazie, Chemie, Bergbau und Nahrungsmittel nachweisen.

Peter W. Schulten

Geschäftsführender Gesellschafter WESTFALENFINANZ GmbH
Tel: +49 (0) 231 43877662
E-Mail: peter.schulten@westfalenfinanz.com

Durch seine langjährige Erfahrung in der Begleitung, Strukturierung und Durchführung von Transaktionen kann er auf ein umfangreiches Know-how in diesem Bereich zurückgreifen. Darüber hinaus verfügt er durch seine Berufserfahrung als M&A-Berater über zahlreiche Kontakte in den deutschen Mittelstand und zu Investoren, die ihren Fokus auf den mitteleuropäischen Small and Midcap Sektor legen. Vor seinem Eintritt in die WESTFALENFINANZ war Peter Schulten über 10 Jahre bei einer renommierten deutschen M&A-Beratung zuletzt als Partner tätig. Davor war er in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung tätig. Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften mit den Schwerpunkten betriebliches Steuerwesen und Unternehmensrecht in Marburg und Dortmund mit Abschluss zum Diplom-Kaufmann.

Jan-Gibert Schultze

Managing Partner Acton Capital Partners GmbH
Tel: +49 (0) 89 – 24 21 887 0
E-Mail: info@actoncapital.de

Jan-Gisbert Schultze ist Mitgründer und Geschäftsführender Gesellschafter des unabhängigen, partnergeführten Wachstumsinvestors Acton Capital Partners. Er ist seit mehr als zehn Jahren in der Medienbranche tätig, insbesondere im Zeitschriftenmarkt sowohl in Deutschland als auch im Ausland, und hat darüber hinaus einschlägige Erfahrung als Unternehmer.
Vor der Gründung von Acton im Jahr 2008 war Jan-Gisbert Schultze beim internationalen Medienkonzern Hubert Burda Media tätig. Ab 1999 verantwortete er sukzessive alle internationalen Aktivitäten des Burda-Rizzoli-Joint-Ventures in Deutschland, Italien, Frankreich, Türkei, Griechenland sowie in Asien. Später leitete er für Hubert Burda Media zusätzlich die Chip-Gruppe mit Aktivitäten in 13 Ländern und den Arabellaverlag mit den Zeitschriften Freundin und Elle. Ab 2000 betreute er für den Medienkonzern die Internet-Beteiligung an Chip/Xonio Online. Vor seinem Burda-Engagement war Schultze Unternehmer und restrukturierte nach der deutschen Wiedervereinigung einen Anlagenbauer in den neuen Bundesländern. Von 1988 bis 1996 arbeitete er als Berater bei McKinsey & Company in Düsseldorf, Hamburg und Neu Delhi. Jan-Gisbert Schultze ist promovierter Kaufmann und studierte Betriebswirtschaftslehre an den Univer-sitäten Hamburg und Sankt Gallen.

Stefanie Schulz

Principal Financial Services
Coleridge&Valmore Executive Search
Tel.: +49 (0) 211 17722-4051
E-Mail: stefanieschulz@coleridgeandvalmore.de

Stefanie Schulz verantwortet bei Coleridge&Valmore, der Executive Search Tochter von Michael Page, den Bereich Financial Services.
Mit über 100 erfolgreichen Platzierungen ist sie spezialisiert auf die Bereiche M&A, Leveraged Finance, ECM und DCM und konzentriert sich auf die Besetzung von Spezialisten- und Führungspositionen.
Ihr großes internationales Netzwerk konzentriert sich speziell auf den Bankenbereich, Private Equity Unternehmen und weitere Finanzdienstleister.
Frau Schulz hält einen Magistra Artium in Politikwissenschaften und war vor Ihrer Tätigkeit bei Michael Page und Coleridge&Valmore als Redenschreiberin für den Verteidigungsminister a.D. Franz Josef Jung in Berlin tätig.

Dr. Thomas Schulz, LL.M.

Partner
Noerr LLP
Tel.: +49 (0) 89 28628167
E-Mail: thomas.schulz@noerr.com

Dr. Thomas Schulz leitet zusammen mit Dr. Alexander Ritvay den Fachbereich Corporate der Kanzlei. Dr. Thomas Schulz betreut zahlreiche, auch grenzüberschreitende M&A-Transaktionen für Strategen und Finanzinvestoren. Er übernimmt zudem die Leitung und Durchführung von internationalen Beteiligungserwerben und Veräußerungen und ist spezialisiert auf die Strukturierung und Durchführung von Private EquityTransaktionen, insbesondere auch der zugrunde liegenden Finanzierung. Dr. Thomas Schulz ist Chair der Lex Mundi Cross Border Transaction Practice Group.

Axel Schwarzrock

Partner
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Tel.: +49 (0) 211 518028-24
E-Mail: axel.schwarzrock@i-advise.de

Insgesamt über 15 Jahre Berufserfahrung im Bereich Transaktionsberatung/Wirtschaftsprüfung.
Über 10 Jahre bei Ernst & Young und Arthur Andersen Mehr als 3 Jahre Ernst & Young Detroit/U.S.A.
Tätigkeitsschwerpunkte: Financial Due Diligence (Buy-Side und Sell-Side) sowie Post-Acquisition Support bei Portfoliounternehmen von Finanzinvestoren.

Dr. Frank Schwenold

Principal
WHEB Partners Ltd.
Tel.: +49 (0) 89 122 2808 20
E-Mail: frank@whebpartners.com

Frank Schwenold ist im Münchner Büro von WHEB Partners Ltd. seit 2012 als Principal tätig. Vor seinem Eintritt bei WHEB arbeitete er sieben Jahre als Senior Manager für die M&A und Beratungsboutique Goetzpartners und zuvor auch mehrere Jahre als Senior Associate für den Corporate Finance Beratungsarm von PriceWaterhouseCoopers.
Frank Schwenold besitzt über mehr als eine Dekade an Private Equity Erfahrung durch die Beratung von europäischen und amerikanischen Investoren bei Buyout-Transaktionen im Mittelstand mit Fokus auf der DACH Region. Aus diesen Mandaten verfügt Frank über tiefe Kenntnis verschiedener Sektoren wie High-Tech, Industrielle Güter/Fertigung, Automobilzulieferung, Cleantech und Erneuerbare Energien. Parallel unterstützte Frank auch zahlreiche mittelständische Unternehmen und Großkonzerne in den Feldern Strategieentwicklung und Implementierung, Business Transformation sowie bei der Umsetzung von übergreifenden Programmen (PMO) im Bereich Operational Excellence und Restrukturierung in Krisensituationen.
Zu Beginn seiner Karriere unterstützte er im Bereich Capital Markets von Arthur Andersen Startup Unternehmen bei der Einwerbung von Wachstumskapital.
Frank Schwenold ist Diplom-Kaufmann und besitzt einen Doktortitel in empirischer Kapitalmarktforschung von der J.W. Goethe Universität in Frankfurt a.M., zudem absolvierte er 2004 das Examen als Chartered Financial Analyst (CFA) und ist seitdem Mitglied der deutschen CFA Society.

Frank Seehaus

Managing Partner
Acton Capital Partners GmbH
Tel: +49 (0) 89 – 24 21 887 0
E-Mail: info@actoncapital.de

Frank Seehaus ist Mitgründer und Geschäftsführender Gesellschafter des unabhängigen, partnergeführten Wachstumsinvestors Acton Capital Partners. Er ist erfahrener Spezialist für Unternehmensfinanzierungen und -transaktionen. Seit über zehn Jahren ist er im Internetbeteiligungsgeschäft tätig.
Vor der Gründung von Acton im Jahr 2008 gehörte Frank Seehaus ab 2000 dem dem Burda Digital Ventures-Investment-Team beim internationalen Medienkonzern Hubert Burda Media an. Schwerpunktmäßig betreute er Online-Marktplätze und E-Commerce-Unternehmen. Eigene Geschäftserfahrung sammelte er beim Aufbau eines Zahlungsverkehrsdienstleisters sowie bei der Übernahme und der Neuausrichtung eines Internetportals. Er begleitete unter anderem die Unternehmenstransaktionen bei Elitepartner.de, HolidayCheck und OnVista sowie den Börsengang von zooplus.
Frank Seehaus startete seine berufliche Laufbahn im Firmenkundenbereich der Deutschen Bank und wechselte dann in das Corporate-Finance-Geschäft für Unternehmen des Technologie- und Mediensektors.
Frank Seehaus ist Diplom-Kaufmann und studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln.

Carsten Seiffert

Sales-Manager
axanta AG
Tel: +49 (0) 441 - 94988330
E-Mail: carsten.seiffert@axanta.com

Carsten Seiffert (45) ist bei der axanta AG als Sales-Manager der Leiter aller Business-Consultants. Der gebürtige Hamburger studierte nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann und dem weiterführenden Studium zum Bankfachwirt, erfolgreich BWL in Deutschland und denUSA.

Bevor er 2009 zur axanta AG kam und dort zunächst als Consultant arbeitete, war er unter anderem als Führungskraft im Vertrieb bei der Commerzbank Immobiliengruppe und anderen Fondsgesellschaften tätig.

Herbert Seggewiß

Geschäftsführer
Aheim Capital GmbH
Tel: +49 (0) 8151 65598-40
E-Mail: h.seggewiss@aheim.com

Herbert Seggewiß ist Gründungspartner von Aheim Capital und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Beteiligungsbranche. In dieser Zeit leitete er insgesamt über 25 Kauf- und Verkaufstransaktionen sowie Börsengänge. Nach seinem Studium an den Universitäten Münster und Tübingen sowie an der London School of Economics war Herbert Seggewiß zunächst Hochschulassistent an der Technischen Universität Dresden. Von 1992 bis 1997 war er für Industriebeteiligungen bei der Westdeutschen Landesbank zuständig. Herr Seggewiß hat von 1997 bis 2005 bei der 3i Deutschland eine Vielzahl von Investments in allen Finanzierungsphasen verantwortet, insbesondere Minderheitsbeteiligungen und Wachstumsfinanzierungen. Seit 2004 ist Herr Seggewiß Mitglied des Vorstands des Private Equity-Forums NRW.

Dr. Philipp Semmer

Partner
Hogan Lovells
Tel.: +49 (0) 30 726 115 306
E-Mail: philipp.semmer@hoganlovells.com

Dr. Philipp Semmer ist Partner im Berliner Büro von Hogan Lovells und berät in- und ausländische Unternehmen mit Schwerpunkt im M&A-Bereich sowie Kapitalmarkt- und Gesellschaftsrecht. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen bei grenzüberschreitenden M&A und Private-Equity-Transaktionen, öffentlichen Übernahmeangeboten, Venture Capital Finanzierungen sowie Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen. Philipp Semmer hat bei zahlreichen Transaktionen in den Bereichen Telekommunikation, Medien, Technologie, Energie, Transport und Immobilien beraten. Vor seinem Eintritt bei Hogan Lovells arbeitete Philipp Semmer im Frankfurter und Londoner Büro einer anderen US-amerikanischen Kanzlei und zählte führende Unternehmen der Finanzbranche und bedeutende Kapitalmarktemittenten zu seinen Mandanten. In den letzten Jahren begleitete er mehrere große deutsche Börsengänge wie Wincor Nixdorf und Wacker Chemie. Nach Abschluss des ersten juristischen Staatsexamens erwarb Philipp Semmer einen M.B.A. und promovierte über Aktienoptionsprogramme.

Peter Siedlatzek

Rechtsanwalt, Wirtschaftsjurist (Univ. Bayreuth)
Geschäftsführer WSS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Tel: +49 (0) 221 – 27251880
E-Mail: siedlatzek@wss-redpoint.com

Herr Peter Siedlatzek berät seit 2004 auf dem Gebiet des Wirtschafts- und Gesellschaftsrechts. Er verfügt über eingehende Erfahrung aus der federführenden Beratung bei bereits mehr als 30 Unternehmenstransaktionen (Venture Capital- und Business Angel-Finanzierungen, Unternehmenskäufe und -verkäufe). Zu seinen Mandanten gehören dabei sowohl Startups als auch Investoren.
Neben der Transaktionsberatung übernimmt Herr Siedlatzek die rechtliche Begleitung von Startups an den wesentlichen Schnittstellen ihrer Unternehmensentwicklung (z.B. Gründung, Aufbau von Vertriebsstrukturen, Mitarbeiterbeteiligung, gesellschaftsrechtliche Restrukturierung). Die beratenen Startups sind überwiegend den Branchen IT (einschließlich eCommerce und Crowdinvesting), Dienstleistungen, Medizintechnik und erneuerbare Energien zuzuordnen.

Harald Sipple

Geschäftsführer
ECM Equity Capital Management GmbH
Tel.: +49 (0) 69 97 102-0
E-Mail: info@ecm-pe.de

Harald Sipple ist seit 2011 bei ECM tätig. Zuvor war er Gründungspartner von Okeanos Equity Partners, einem auf Unternehmen im Bereich Ressourcen- und Energieeffizienz spezialisierten Investor. Von 2003 bis 2008 arbeitete er als Partner für EQT Expansion Capital, einem führenden Anbieter für Mezzanine-Finanzierungen in Buy-Out-Situationen und Wachstumskapital für kleine und mittlere Unternehmen im deutschsprachigen Raum und Skandinavien. Davor arbeitete Harald Sipple als Direktor von 1998 bis 2002 bei Pricoa Capital Group Ltd. Harald Sipple war verantwortlich für Mezzanine- und Private-Equity-Investments in Deutschland und Skandinavien und strukturierte Mezzanine für Buy-Outs und Wachstumssituationen. Er startete seine Laufbahn 1995 bei der Bayerischen Beteiligungsgesellschaft (BayBG), die vor allem Expansionskapital für Wachstumssituationen und Buy-Out-Finanzierung für kleinere Gesellschaften zur Verfügung stellt. Herr Sipple hat sein Studium an der Universität Regensburg als Diplom-Kaufmann abgeschlossen. Er ist deutscher Staatsbürger.

Stefan Skulesch

Rechtsanwalt
Simmons & Simmons LLP
Tel.: +49 (0) 69 90 74 54-21
E-Mail: stefan.skulesch@simmons-simmons.com

Stefan Skulesch ist als Rechtsanwalt im Bereich Steuerrecht im Frankfurter Büro tätig. Er berät im Rahmen des deutschen nationalen und internationalen Steuerrechts. Er arbeitet im Bereich der Akquisitionsfinanzierung, Immobilienfinanzierung und steueroptimierten strukturierten Finanzierungstransaktion und ABS-/CDO-Transaktion. Darüber hinaus hat er besondere Erfahrung in der steuerlichen Beratung von Mergers & Acquisitions, Immobilientransaktionen und Unternehmensumstrukturierungen. Stefan Skulesch ist nach seinem Studium in München seit 1999 als Rechtsanwalt tätig. Er wurde 2004 als Steuerberater zugelassen. Vor seinem Eintritt bei Simmons & Simmons im Jahr 2007 arbeitete er im Bereich Financial Services in einer der „Big Four“ Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Frankfurt sowie in einer mittelständischen deutschen Anwaltskanzlei.

Dominik Spanier

Managing Director/Head of Debt Advisory
Lincoln International AG
Tel.: +49 (0) 69 97105 428
E-Mail: d.spanier@lincolninternational.de

Dominik Spanier ist Managing Director und Leiter des deutschen Debt Advisory Geschäftes bei der Lincoln International AG. In dieser Funktion ist er sowohl für Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen als auch die Leitung von Debt Advisory Mandaten verantwortlich.
Tätigkeitsbereiche: Leveraged Finance / Structured Finance / Corporate Acquisitions / Refinanzierungen und Rekapitalisierungen.
Seit Oktober 2011 bei Lincoln International AG als Head of Debt Advisory - Rothschild, Frankfurt - Director Debt Advisory (5 Jahre) - Bank of Scotland, Frankfurt - Direktor im Bereich strukturierte Finanzierungen - KPMG Corporate Finance - Associate Director M&A (Frankfurt und London) - Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Frankfurt am Main)

Jörg Sperling

Partner (München)
WHEB Partners Ltd.
Tel.: +49 (0) 89 122 2808 20
E-Mail: joerg@whebpartners.com

Jörg Sperling leitet das deutsche Büro von WHEB Partners. Zuvor war Herr Sperling rd. zwei Jahre als Venture Partner bei der Münchener VC Firma Target Partners im Bereich Cleantech aktiv. Davor war er einer von vier Partnern bei Ridgewood Capital, einem amerikanischen Energiefonds. Herr Sperling war außerdem in operativen Rollen für eine Vielzahl von Halbleiterfirmen in Europa und in den USA tätig, zuletzt als VP Global Sales bei der ZMD AG in Dresden.
Jörg Sperlings VC Erfolgsbilanz beinhaltet 28 Beteiligungen während der Zeit bei Ridgewood Capital und davor als US Investment Manager für Infineon Ventures mit zahlreichen erfolgreichen Exits durch Börsengänge und Trade Sales. Herr Sperling studierte Elektrotechnik an der RWTH Aachen mit dem Abschluss Dipl.-Ing. Er war später am Technion - Israel Institute of Technology, und bei den AT&T Bell Labs in Murray Hill, New Jersey forschend im Bereich Epitaxialwachstum (III-V-Spezialhalbleiter, die zum Beispiel in der Laser und Solartechnik Verwendung finden) aktiv. Des weiteren war Herr Sperling Berater des Fraunhofer Instituts im Bereich Spin-Offs und ist aktiver Juror und Coach beim Münchner, Schweizer und beim FutureSAX-Business-Planwettbewerb.

Fabiola Stachels

Geschäftsführerin
ARCADIA Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH
Tel.: +49 (0) 40 307097-23
E-Mail: fstachels@arcadia.de

Fabiola Stachels hat einen Abschluß in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Oxford University. Nach diversen Praktika im In- und Ausland (Danone, American Heritage Fund, vivergy.com AG) ist sie seit April 2002 bei Arcadia tätig. Zu ihren Hobbies gehören Skifahren, Reisen und Literatur.

Hans-Christoph Stadel

Partner
MCF Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0) 40 - 398030
E-Mail: stadel@mcfcorpfin.com

Hans-Christoph Stadel ist seit 1994 Geschäftsführender Gesellschafter von MCF Corporate Finance GmbH. Seine Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen Versorgung, Medien, Papier und Private Equity.
Nach Abschluss seiner internationalen Studien in Paris, Oxford und Berlin arbeitete Hans-Christoph Stadel fünf Jahre als Mitarbeiter im M&A-Bereich bei Enskilda Securities Ltd., London, und war verantwortlich für finnische und deutsche Transaktionen. 1990 wurde er Geschäfsführer der Enskilda (Deutschland) GmbH, aus welcher Münchmeyer GmbH - Corporate Finance - hervorging, welche 2003 in MCF Corporate Finance GmbH umfirmierte..

Günter Steffen

Investmentmanager
zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG
Tel: +49 (0) 7131 – 382 94 60
E-Mail: gs@zf-hn.de

Herr Günter Steffen gründete 1975 die TDS und führte das Unternehmen bis zum Jahr 2000 als Vorstandsvorsitzender. Später nahm er dort verschiedene Aufsichtsratsfunktionen wahr.
In den Jahren 1998 bis 2005 war Günter Steffen Präsident der IHK Heilbronn-Franken, 2006 wurde er zum Ehrenpräsidenten ernannt.
Heute ist Günter Steffen in zahlreichen Aufsichtsgremien tätig und beschäftigt sich insbesondere mit der Förderung und Finanzierung innovativer Start-ups in verschiedenen Organisationen. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind Finanzierung und Coaching junger Unternehmen mit dem Heilbronner Zukunftsfonds.

Dr. Roland Steinmeyer, LL.M.

Partner
WilmerHale
Tel.: +49 (0) 30 20 22 65 37
E-Mail: roland.steinmeyer@wilmerhale.com

Dr. Roland Steinmeyer, Mitglied des Executive Committee von Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr, kam 1999 als Partner zur Sozietät. - Tätigkeitsbereich: Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im inter-nationalen Gesellschafts- und Handelsrecht. Er hat langjährige Erfahrungen in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Grundstücks- und Immobilienrecht, Finanzdienstleistungen, Privatisierungen und bei Liquidationen. Er berät auch bei der Einhaltung von Compliance-Programmen, insbesondere im Hinblick auf US-amerikanische Regelungen (Sarbanes-Oxley-Act und US Foreign Corrupt Practices Act). Seine Praxis als Rechtsanwalt wird durch seine Tätigkeit als Notar ergänzt.

Christian Stock

Director
Network Corporate Finance
Tel: +49 (0) 211 23941715
E-Mail: c.stock@ncf.de

Christian Stock ist seit 2006 bei Network Corporate Finance und konzentriert sich auf die Bereiche Mergers & Acquisitions (M&A), Wachstumsfinanzierung und Private Equity. Zu seinen Kunden und Transaktionspartnern zählen mittelständische Unternehmer, globale Konzerne und internationale Finanzinvestoren. Zudem koordiniert er als Hauptansprechpartner die internationalen Kooperationen und Aktivitäten in Ost- & Südost-Asien.
Vor seinem Einstieg bei Network Corporate Finance sammelte Christian Stock Erfahrungen im Controlling und der Konzernplanung. Sein erfolgreiches Studium der Internationalen Wirtschaftswissenschaften absolvierte er an der Universität Innsbruck und der University of Hong Kong.

Dr. Werner Stockner

Vorstand
S-Partner Kapital AG
Tel: +49 (0) 89 5480188-0
E-Mail: W.Stockner@Partnerkapital-AG.de

Dr. Werner Stockner ist seit der Gründung im Jahre 2002 Vorstand der S-Partner Kapital AG. Nach Abschluss seines Studiums der Volkswirtschaft 1979 war er von 1980-1987 bei der Commerzbank AG im internationalen Kreditgeschäft und Investment Banking tätig. Von 1987-1989 wirkte er in der Beteiligungsfinanzierung in der MAN mit und startete 1989 bei der Matuschka Gruppe in München seine Laufbahn im Private Equity Geschäft. Von 1991-2002 war er als Prokurist bei der Beteiligungsgesellschaft der BayernLB tätig, bis er 2002 in den Vorstand der S-Partner Kapital AG berufen wurde.

Dr. Christoph Stoecker

Partner
MCF Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0) 40 - 398030
E-Mail: stoecker@mcfcorpfin.com

Dr. Christoph Stoecker ist seit 1998 bei MCF Corporate Finance GmbH und seit 2000 geschäftsführender Gesellschafter.
Nach seinem Jurastudium in Köln, Lausanne, Hamburg und Sydney hat Dr. Christoph Stoecker einen Master of Law-Abschluss und ist promoviert. Er arbeitete über 10 Jahre für Anwaltskanzleien in Deutschland, England und Australien, wurde 1992 Partner bei Buse Heberer Fromm mit Spezialisierung auf Gesellschaftsrecht und M&A. Seine Branchenschwerpunkte umfassen Maschinenbau, Automobilzulieferer, Gesundheitsmarkt und Business Services.

Dr. Peter Terhart

Vorstand, CEO
S-Refit AG
Tel.: +49 (0) 941 6 95 56-0
E-Mail: info@s-refit.de

Dr. Peter Terhart leitet seit 1998 als Alleinvorstand die S-Refit AG. Unter seiner Führung hat sich die S-Refit AG zur größten Sparkassenbeteiligungsgesellschaft in Bayern und zu einem anerkannten Partner in der VC-Branche entwickelt.
Dr. Terhart ist Mitglied des Gremiums "Innovationsdialog zwischen Bundesregierung, Wirtschaft und Wissenschaft" der Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel und war bis Mai 2011 Vorstandsvorsitzender im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK). Dr. Terhart hält zudem mehrere Beiratsmandate.

Dr. Wolfgang W. Thiede

Geschäftsführender Gesellschafter
HT FINANZ
Tel: +49 (0) 6172 – 28722-0
E-Mail: w.thiede@htfinanz.de

Dr. Wolfgang W. Thiede hat nach Abschluss der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre am Institut für Finanzwissenschaft der Universität Hamburg gearbeitet.
Nach verschiedenen Positionen auf ersten Führungsebenen ist er seit 1989 als ge-schäftsführender Gesellschafter der HT FINANZ tätig. Er verfügt über 24 Jahre Er-fahrung im mittelstandsbezogenen M&A-Geschäft und hat mehr als 200 Projekte national und international erfolgreich abgeschlossen. Zudem leitete er als Krisen-manager zahlreiche Restrukturierungsprojekte.

Dr. Thiede ist Mitglied in verschiedenen Aufsichtsräten und Autor zahlreicher Buch- und Fachveröffentlichungen, darüber hinaus war er Gründungspräsident der "Vereinigung Deutscher M&A-Berater" (VMA) und ist Mitglied im Arbeitskreis Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main.

Dr. Michael Thiele

Geschäftsführender Partner und Leiter des Büros Stuttgart
Angermann M&A International GmbH
Tel.: +49 (0) 711 22 45 15 -12
E-Mail: michael.thiele@angermann.de

Dr. Michael Thiele ist seit 2008 bei der Angermann M&A International GmbH als Geschäftsführender Partner. Er ist Leiter der Industriegruppe Automotive & Aerospace sowie der Energy Industry Group. Vor seinem Eintritt bei Angermann M&A International war Dr. Thiele Vorstand der EICON Beratung und Beteiligungen AG sowie zuvor Head of M&A in einem Joint Venture der Commerzbank AG und PriceWaterhouse. In seinen nunmehr 16 Jahren M&A-Beratungspraxis hat er weit über 70 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. Dr. Thiele ist diplomierter Luft- und Raumfahrtingenieur und promovierter Betriebswirt.

Christoph Tiefenbacher

Geschäftsführer
ARCADIA Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH
Tel.: +49 (0) 40 307097-21
E-Mail: ctiefenbacher@arcadia.de

Christoph Tiefenbacher ist Diplom-Elektroingenieur der TU München und erwarb dann einen MBA der Harvard Business School. Daran anschließend arbeitete er für 3 Jahre für die Unternehmensberatung Boston Consulting Group in Japan und Deutschland. Von 1985 bis 1990 war er für die Siemens AG zunächst in New York und dann in München tätig, wo er große Akquisitionen in den USA und in England koordinierte und für Teile der Venture Capital-Aktivitäten verantwortlich war. Nach der Wende gründete und baute er operativ einen der größten Distributoren für Bürobedarfsartikel in den Neuen Bundesländern auf. Von 1996 an bis zur Gründung von Arcadia war er Geschäftsführer der FBG und der daraus hervorgegangenen Electra Fleming GmbH. Gemeinsam mit Wolfgang Bensel und Mathias Turwitt baute er Electras Präsenz in Deutschland auf. Zu seinen Hobbies gehören Skifahren und Reisen.

Dr. Frank Töfflinger

Geschäftsführer
INDUC GmbH
Tel: +49 (0) 89 2554907-0
E-Mail: info@induc.de

Dr. Frank Töfflinger ist Gründer und Geschäftsführer der INDUC GmbH. Er war zuvor für The Carlyle Group tätig und hat als Geschäftsführer Portfoliogesellschaften in Sondersituationen betreut, v.a. bei strat. Neuausrichtungen, Restrukturierungen und Joint Ventures.
Davor war er Geschäftsführer bei Schoeller Packaging Systems (weltweite Produktion und Logistik von Mehrwegverpackungssystemen) und Geschäftsführer/ Finanzdirektor bei IMM Office Systems Holding (Europas größte Handels- und Servicegruppe für Kopierer und Faxgeräte).
Seine berufliche Karriere hat Dr. Töfflinger bei IMM Industrie Management München begonnen.
Dr. Töfflinger hat in Göttingen, St. Gallen und München studiert, ist Volljurist und Dr. rer. pol.

Michael Tönes

Geschäftsführer
BC Brandenburg Capital GmbH
Tel: +49 (0) 331 660 1697
E-Mail: michael.toenes@ilb.de

Michael Tönes ist seit Juli 2010 Referatsleiter im Beteiligungsbereich der Investitionsbank des Landes Brandenburg. Als langjähriger Geschäftsführer der verbundenen BC Brandenburg Capital GmbH sieht er seinen Schwerpunkt in der strategischen Entwicklung, dem Controlling und Turnaround-Management von KMU.
Nach einer Ausbildung in der Stahlindustrie und dem Betriebswirtschaftsstudium in Bochum war er unter anderem für das DACH-Marketing eines Technologieunternehmens im Bereich Lebensmittel-produktionssysteme verantwortlich und hat in einem Logistikunternehmen verschiedene Management-aufgaben im Marketing, Key Account Management, Business Development und Mergers & Acquisitions übernommen. 1996 erfolgte über die Kapitalbeteiligungsgesellschaft für das Land Brandenburg der Einstieg in den Venture Capital Bereich.

Matthias Tröger

Geschäftsführender Gesellschafter
seneca Corporate Finance GmbH
Tel.: +49 (0) 911 810041-0
E-Mail: matthias.troeger@seneca-cf.de

Nach dem Studium an der European Business School (EBS) in London und Paris sammelte Matthias Tröger Erfahrungen in der Wirtschaftsprüfung und Industrie. Im Jahr 1990 begann er bei Rödl & Partner mit dem Aufbau der Unternehmensberatung und war dort bis 2004 als Geschäftsführender Partner tätig. Im Jahr 2004 initiierte er den Management Buy-Out der heutigen seneca Corporate Finance aus der Rödl-Gruppe. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Transaktionsberatung beim Kauf und Verkauf von Unternehmen, Unternehmensbewertungen, Sonderprüfungen (Due Diligence) sowie Restrukturierungen. Herr Tröger verfügt über umfassendes Branchen Know-how insbesondere in den Bereichen Textil, Medizintechnik, Pharma und Lebensmittel. Vor seiner Zeit bei Rödl & Partner war er u.a. für die Datag - Deutsche Allgemeine Treuhand AG, die Schöller Lebensmittel - Gruppe und die Kärner AG tätig. Er hatte Positionen wie die Leitung des Konzerncontrollings, die Finanzgeschäftsführung und Corporate Restructuring inne.

Dr. Mathias Turwitt

Geschäftsführer
ARCADIA Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH
Tel.: +49 (0) 40 307097-31
E-Mail: mturwitt@arcadia.de

Mathias Turwitt hat Abschlüsse als lic.oec. HSG der Universität St. Gallen, als Magister der Steuerwissenschaften der Universität Osnabrück sowie als Dr. rer. pol. der Universität Bamberg. Seit 1995 war er bei FBG und der Electra Fleming GmbH tätig. Im Februar 2000 gründete er Arcadia. Seine Hobbies sind Tennis und Klavierspielen.

Kai Graf v. der Recke, LL.M.

Partner
HAVER & MAILÄNDER
Tel.: +49 (0) 711 22744-0
E-Mail: kr@haver-mailaender.de

Kai Graf v. der Recke berät in- und ausländische Unternehmen im Wirtschaftsrecht mit Schwerpunkt M&A / Gesellschaftsrecht. Eine besondere Spezialität liegt in der Bearbeitung grenzüberschreitender Geschäfte.
Graf Recke ist in Deutschland (2001) sowie im Staat New York (2003) als Rechtsanwalt zugelassen. Er studierte an den Universitäten Göttingen, Bonn und Boston. Er ist zugleich öffentlich bestellter und beeidigter Übersetzer der englischen Sprache.

Dr. Alex v. Frankenberg

Managing Director
High-Tech Gründerfonds
Tel.: +49 (0) 228 823 00102
E-Mail: a.frankenberg@htgf.de

Dr. Alex von Frankenberg ist Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds und verantwortet die Software und Hardware Investments des Fonds. Zuvor war er beim Siemens Technology Accelerator als Venture Manager verantwortlich für Spin-offs aus der Corporate Technology von Siemens. 2001/2002 war er Vertriebsleiter in einem IT Start-up. Davor war er als Projektleiter bei Siemens Management Consulting unter anderem für den Aufbau eines konzerninternen Inkubators verantwortlich. Er begann seine Karriere bei Andersen Consulting mit der Entwicklung von komplexen IT Systemen. Herr Dr. Frankenberg hat an der Universität Mannheim und der University of Texas at Austin studiert (MBA) und in Mannheim über die Bildung von Technologiestandards promoviert.

Oliver Vandré

Leiter M&A-Beratung
Mercer Deutschland
Tel.: +49 (0) 69 689 778 663
E-Mail: oliver.vandre@mercer.com

Zum 1. April 2012 hat Oliver Vandré die Leitung der M&A-Beratung bei Mercer in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernommen. Vandré ist seit zwei Jahren stellvertretender Leiter der M&A-Beratung bei Mercer und war zuvor dreizehn Jahre für Nokia Networks bzw. Nokia Siemens Networks tätig, zuletzt als Global Head of Corporate Mergers & Acquisitions HR Practice. Vandré studierte Betriebswirtschaftslehre, Marketing und Maschinenbau an der Fachhhochschule Südwestfalen. Er ist Honorardozent für Wirtschaftswissenschaften an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW).

Christoph Vigelius

Director
equinet Bank AG
Tel: +49 (0) 69 58997 218
E-Mail: christoph.vigelius@equinet-ag.de

Christoph Vigelius verfügt über sechzehn Jahre Erfahrung in den Bereichen Corporate Finance, Investment Banking und M&A in diversen Industrien. Darüber hinaus spezialisierte er sich auf die Beratung mittelständischer Unternehmenskunden im Rahmen von Public-to-Private-Transaktionen, M&A, Nachfolgeregelungen und Spin-offs.
Vor seinem Wechsel zur equinet Bank war Christoph Vigelius als Manager bei Price Waterhouse tätig, wo er Expertise in den Bereichen Unternehmensbewertung, M&A, strategische Beratung und Shareholder Value Advisory Services aufbaute.

Thomas Villinger

Geschäftsführer
zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG
Tel: +49 (0) 7131 – 873 183-0
E-Mail: tv@zf-hn.de

Thomas Villinger kam 2006 als Mitgründer und CEO zum ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn. Davor begleitete er als Gründer und Geschäftsführer den Unternehmensaufbau der Innovationsfabrik Heilbronn GmbH, einem großen Zentrum mit 60 Start-Up Unternehmen.
Thomas Villinger hat über 12 Jahre Erfahrung im Venture Capital Bereich mit Firmen wie CapGemini, KfW Kreditanstalt f. Wiederaufbau und Weltbank, wobei er seinen Schwerpunkt auf M&A und Private/Öffentliche Kapitalbeschaffung für Wachstumsunternehmen in Europa, den Golfstaaten und den USA setzte.
Vor dieser Tätigkeit war er in der Technologie-Industrie für das Venture Capital unterstützte Geschäft zuständig. Thomas Villinger studierte Volkswirtschaftslehre und Geographie an der Johann Wolfgang Goethe Universität Ffm. Darüber hinaus weist er einen Abschluss als Master of Business Administration (MBA) der Schiller International University (USA & F) auf.
Zudem ist er in zahlreichen Aufsichtsratsgremien der Early Stage Beteiligungen vertreten.

Christian Vogel

Geschäftsführer
Süd Beteiligungen GmbH
CFH Beteiligungsgesellschaft mbH, Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen GmbH, TGFS – Technologiegründerfonds Sachsen GmbH
Tel: +49 (0) 341 220 38802
E-Mail: info@suedbg.de

- Studium Maschinenbau an der RWTH Aachen
- Zunächst tätig als Unternehmensberater/Manager auf Zeit bei deutschen Mittelständlern, anschließend bei Brose Fahrzeugteile Leiter Inhouse-Consulting.
- Ab 1998 bei 3i Deutschland in Frankfurt. Zunächst in Verantwortung für eine Reihe von Portfoliounternehmen und neue Technologien, danach „Head of Engineering and Media“.
- Seit 2003 Geschäftsführer bei der der CFH Beteiligungsgesellschaft, die seit 2008 ein Unternehmen der Süd Beteiligungen ist – seitdem auch hier Geschäftsführer
- Bis heute, mit seinen Teams, über 100 Investments mit zum Teil umfangreichen Wertsteigerungsprojekten und über 35 Exits durchgeführt.

Martin Völker

Geschäftsführer
VR Equitypartner GmbH
Tel: +49 (0) 251 706 - 4728
E-Mail: martin.voelker@vrep.de

Martin Völker ist Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH, die 2012 aus einer Fusion der Frankfurter DZ Equity Partner mit der in Münster ansässigen WGZ Initiativkapital hervorgegangen ist. In dieser Funktion ist er für die Ressorts Markt, Fondinvestments, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit verant-wortlich. Vor dem Zusammenschluss war er Geschäftsführer der WGZ Initiativkapital. In den Jahren vor 2001 arbeitete Martin Völker dort als Investmentmanager, als Prokurist im Firmenkundenbereich der IKB Deutsche Industriebank sowie als Bevollmächtigter bei der WGZ BANK. Nach einer abgeschlossenen Banklehre absolvierte er sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster.

Alexander Vollet

IR CONSULT IPO & Investor Relations (www.ir-consult.de)
Tel: +49 (0) 6002 – 92042 oder +49 (0) 172 – 688 4341
E-Mail: vollet@ir-consult.de

Alexander Vollet gründete 1994 IR CONSULT als Spezialist für fundamentale Investor Relations sowie IPO- und Kapitalmarktberatung. Davor war er 8 Jahre lang Aktienanalyst bei der Deutschen Bank, UBS und SEB. Sein Studium zum Diplom Wirtschaftsingenieur (Universität Karlsruhe) schloss er mit einer Diplomarbeit über fundamentale und technische Aktienanalyse ab. 1987/8 absolvierte er den ersten DVFA-post-graduate-Lehrgang und ist seitdem „geprüfter DVFA-Investmentanalyst“. 2005 wurde er zertifizierter Unternehmensberater (bdvb). Er ist aktives Mitglied bei der DVFA und beim bdvb, gründete das Expertennetzwerk Financial-Network.eu und schloss internationale Kooperationen, u. a. in Russland, Zypern und Israel.
IR CONSULT und sein sehr erfahrenes Beraterteam hat seit 1990 bei fast 100 Börsengängen erfolgreich mitgearbeitet und ebenfalls ca. 100 Kapitalmarktmandate betreut. Dabei halfen wir Unternehmen, mehr als 2 Mrd. € Mittelzufluss über die Kapitalmärkte zu generieren.

Dr. Florian von Alten

Geschäftsführender Partner
Angermann M&A International GmbH
Tel.: +49 (0) 40 3 49 14-168
E-Mail: florian.alten@angermann.de

Nach einer Banklehre, einem BWL Studium in Göttingen und Fribourg (CH), einer 2 jährigen Tätigkeit bei Siemens Components Pte., Singapur startet Florian von Alten seine Karriere bei Angermann im Jahr 1994. Seit 1998 als einer von vier Partnern leitete er über 70 erfolgreiche Transaktionsabschlüsse, viele davon als sog. Cross-border-Transaktionen. Sein Fokus liegt auf Old-Economy, z.B. Maschinen- und Anlagenbau, Metallverarbeitung, Kunststoffspritzguss, Medizintechnik, Lebensmittel und Getränke.

Dr. Dinnies Johannes von der Osten

CEO/Partner
GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co KG
Tel.: +49 (0) 391-53281-42
E-Mail: osten@goodvent.net

Promovierter Volkswirt, Geschäftsführer/Gesellschafter von Unternehmen der Umwelttechnik und Finanzdienstleistungen, seit 1998 Geschäftsführer der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH, seit 2007 CEO der GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co KG.

Karin von Kienlin

Geschäftsführerin und Head
L.E.K. Deutschland
Tel: +49 (0) 89 922005-10
E-Mail: k.vonkienlin@lek.com

Karin von Kienlin ist Head von L.E.K. Deutschland und Mitglied des Europäischen Regionalkomitees von L.E.K. In über 18 Jahren bei L.E.K. in München, London, Boston, Los Angeles und Chicago leitete sie zahlreiche Projekte in den Bereichen Wachstumsstrategie und Transaktionsunterstützung. Seit 1995 arbeite Frau von Kienlin bereits an über 200 Commercial-Due-Diligence Projekten, sowohl für die Käufer- als auch die Verkäuferseite. Ihr Fokus liegt dabei auf Industrieprodukten, Energie, Chemie sowie Handel und Konsumgüter.
Frau von Kienlin hat einen Master of Arts in Philosophie, Politik und Wirtschaftswissenschaften vom Brasenose College, Oxford University.

Joachim von Lohr

Mitglied der Geschäftsleitung
Süd Beteiligungen GmbH
Tel: +49 (0) 711 892007-200
E-Mail: info@suedbg.de

Joachim von Lohr ist seit 2001 im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig, seit April 2008 als Mitglied der Geschäftsleitung der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG).
Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr von Lohr Partner bei der Deutsche Bank-Gruppe Frankfurt und Berlin im Bereich Beteiligungsgeschäft tätig.
In seiner 17–jährigen Tätigkeit im Beteiligungsgeschäft hat er umfangreiche Erfahrung im Bereich Private Equity und Mittelstandsfinanzierung gesammelt und unter anderem Transaktionen in den Bereichen Automotive, Elektrotechnik und Consumer begleitet.
Herr von Lohr hat an der Hochschule Pforzheim Betriebswirtschaftslehre studiert und ist Dipl.-Betriebswirt (FH).

Christian von Sydow

Partner
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel.: +49 (0) 89 12712 141
E-Mail: csydow@mwe.com

Christian von Sydow ist Partner im Münchener Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er ist auf die Gebiete Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, Unternehmens-transaktionen (M&A), Private Equity, Restrukturierung und gesellschaftsrechtliche Konfliktlösung spezialisiert. Herr von Sydow hat eine Vielzahl von ausländischen und deutschen Mandanten, Finanz- und strategischen Investoren bei Unternehmenskäufen und -verkäufen in Deutschland vertreten, u. a. aus den Branchen Automobilzulieferung, Einzelhandel, Energie, Internet, Optik, Prüf- und Testtech-nologie, Rüstung, Software, Technologie, Tourismus, Unterhaltungselektronik und Verlagswesen. Er beriet verschiedene Unternehmen bei der Verhandlung und Gründung von internationalen Joint Ventures. Er berät börsennotierte Unternehmen bei Struktur- und Kapitalmaßnahmen, z. B. Börsengang, Ausgliederungen, Kapitalerhöhungen mit Sacheinlage und Verschmelzungen mit anderen börsen-notierten Gesellschaften.

Dr. Wolfgang W.Thiede

Geschäftsführender Gesellschafter
HT FINANZ GmbH
Tel.: +49 (0) 6172 28722-0
E-Mail: w.thiede@htfinanz.de

Abschlüsse in BWL und VWL Stipendiat der Studienstiftung des Deutschen Volkes Aissistenz am Institut für Finanzwissenschaft der Universität Hamburg Mehrfach Verantwortung auf höchsten Führungsebenen 23 Jahre Erfahrung im mittelstandbezogenen M&A-Geschäft.

Gerhard Wacker

Rechtsanwalt Partner Rechtsanwalt, Partner
Rödl & Partner
Tel.: +49 (0) 911 9193-1306
E-Mail: gerhard.wacker@roedl.de

Gerhard Wacker ist Rechtsanwalt und Partner der internationalen Rechtsanwalts-, Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner. Nach dem Studium an der Friedrich Alexander Universität Erlangen und der Zulassung als Rechtsanwalt war er zunächst einige Jahre für eine der führenden internationalen Anwaltskanzleien in Köln tätig. 2006 trat er Rödl & Partner Nürnberg bei. Bei Rödl & Partner gehört Herr Wacker dem Geschäftsbereich Transaktionsberatung / M&A, Umstrukturierungen, Kapitalmarktrecht als Partner an und leitet dort die Venture Capital-Beratung. Gerhard Wacker berät Investoren und Unternehmen im Rahmen von VC- und Private Equity-Transaktionen, in Fragen des Gesellschafts- und Konzernrechts sowie bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Im Bereich der Rechtsberatung von Venture Capital-Transaktionen gehört der Geschäftsbereich von Gerhard Wacker inzwischen zu den führenden Praxen in Deutschland. Gerhard Wacker ist Referent in zahlreichen Vortragsveranstaltungen in den Bereichen Venture Capital, Gesellschafts- und Konzernrecht, Konzernfinanzierung und M&A.

Michael Wahl

Partner
Halder
Tel.: +49 (0) 69 24 25 33 0
E-Mail: mail@halder.eu

Michael Wahl (1964) kam 1995 zu Halder und wurde im Jahr 2000 Geschäftsführer. Zuvor war er bei der Investment Bank Lazard in Frankfurt und New York tätig – mit dem Schwerpunkt Analyse, Strukturierung und Abwicklung von Transaktionen im Konsumgütersektor. Nach der Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Bayerischen Vereinsbank studierte er Betriebswirtschaft an der Universität in Frankfurt mit dem Abschluss Diplom-Kaufmann.

Dr. Hans R. Weggenmann

Steuerberater, Partner
Rödl & Partner
Tel.: +49 (0) 911 91 93 1050
E-Mail: hans.weggenmann@roedl.de

Dr. Weggenmann ist Teamleiter des strategischen Zentralbereichs Internationales Steuerrecht am Stammsitz von Rödl & Partner in Nürnberg. Er ist spezialisiert auf internationale Steuerplanung, nationale und grenzüberschreitende M&As sowie Unternehmensumstrukturierungen. Er besitzt große Erfahrungen auf dem Gebiet des Körperschaftsteuerrechts, dem Internationalen und Europäischen Steuerrecht, der Besteuerung international tätiger Personengesellschaften sowie Betriebsstätten, der Umstrukturierung von Kapitalgesellschaften oder Konzernen sowie Verrechnungspreisthemen und der Vertretung von Mandanten vor Finanzbehörden/-gerichten bei verfahrenstechnisch komplizierten Angelegenheiten. Seit 2011 hat er die Leitung des Geschäftsbereichs Steuern (CATL) bei Rödl & Partner übernommen Dr. Weggenmann ist ebenfalls Autor von zahlreichen Artikeln zu aktuellen Entwicklungen bei international tätigen Personengesellschaften sowie zum Umwandlungssteuerrecht.

Dr. Klaus Weigel

Geschäftsführender Gesellschafter
WP Board & Finance GmbH
Telefon: +49 (0) 6172/ 490338
Email: klaus.weigel@board-finance.de

Dr. Klaus Weigel ist seit 2006 für die von ihm mitgegründete WP Board & Finance GmbH tätig und vermittelt insbesondere Aufsichtsräte und Beiräte für Private Equity Fonds und Beteiligungsgesellschaften sowie für Aktiengesellschaften und Familienunternehmen sowie Industrieexperten für die Prüfung möglicher Beteiligungsengagements. Durch seine über 10 jährige Tätigkeit als Geschäftsführer der DZ Equity Partner GmbH sowie der BHF Private Equity GmbH ist er mit vielen Marktteilnehmern im Private Equity eng vernetzt. Zuvor war er lange Jahre für die BHF-Bank im M&A-Geschäft sowie in der Begleitung von Kapitalmarktunternehmen bei Börseneinführungen tätig..

Dr. Johannes Weisser, LL.M. (USA)

Partner
avocado rechtsanwälte
Tel.: +49 (0) 69 913301-138
E-Mail: j.weisser@avocado-law.com

Dr. Johannes Weisser verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung bei der Beratung von grenzüberschreitenden Unternehmenskäufen, Joint Ventures, Restrukturierungen und Risikokapitalbeteiligungen sowie im Kartellrecht. Zu seinen langjährigen Mandanten gehören private und öffentliche Beteiligungsgesellschaften ebenso wie international tätige Unternehmen aller Größenordnungen.
Seit 2006 ist er Partner im Frankfurter Büro von avocado rechtsanwälte. Nach Banklehre und Jurastudium in Freiburg, Genf und Bonn begann er seine Laufbahn im Jahre 1991 bei Shearman & Sterling und war danach auch bei anderen marktführenden internationalen Anwaltskanzleien tätig. Neben regelmäßiger Referententätigkeit bei Seminaren ist er auch Mitautor beim Frankfurter Kommentar zum Kartellrecht.

Klaus Wenzel

Geschäftsführer und Partner
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Tel: +49 (0) 2151 – 508461
E-Mail: wenzel@bpg.de

Klaus Wenzel leitet das Corporate Finance–Team der BPG-Beratergruppe und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Transaktionsberatung, Unternehmensbewertung sowie Due Diligence-Prüfungen. Er betreut bei der BPG zahlreiche Beratungsmandate in unterschiedlichen Branchen.
Von 1994 bis 2000 war Herr Wenzel bei PricewaterhouseCoopers im Corporate Finance Bereich in Frankfurt am Main und Düsseldorf tätig. Tätigkeitsschwerpunkte waren Unternehmensbewertungen, Börseneinführungen und Due Diligence. Im Jahr 2000 trat er als kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer in die Bakerstreet Europe GmbH, einer Tochtergesellschaft der Kamps AG, ein und wechselte 2002 zur BPG.

Marc Wersig

Centum Capital GmbH
Tel: +49 (0) 40 380870-40
E-Mail: mw@centumcapital.de

Marc Wersig gründete 2001 die Centum Capital. Zuvor war er als Projektleiter M&A/Business Development einer börsennotierten Technologieholding an der Akquisition von europäischen Technologieunternehmen beteiligt. Im Jahr 2000 wurde die IT/eBusiness-Sparte dieser Holding sehr erfolgreich an die Börse gebracht.
1998 stieg auch Marc Wersig in den Telekommunikations- und Internetbereich der Thyssen Telecom Gruppe ein und führte bereits 1998 die ersten Unternehmensakquisitionen durch. Davor war er bei einem Mediendienstleister des Bertelsmann-Konzerns im Bereich Business Development beschäftigt. Weitere ausbildungsbegleitende Stationen waren die BASF Coatings sowie BRILLUX Farben + Lacke.
Marc Wersig hat in Münster Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing und internationalem Management studiert. Darüber hinaus hat er in Münster den Postgraduierten-Studiengang "Mergers & Acquisitions" mit dem Master of Laws (LL.M.) abgeschlossen. Er ist auch Kaufmann im Groß- und Außenhandel.

Mischa Wetzel

Investment Manager / Head of Creative Industries Team
IBB Beteiligungsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 30 2125 3215
E-Mail: MWetzel@ibb-bet.de

After being an entrepreneur for more than ten years in the music, media and Internet space, Mischa Wetzel joined IBB Beteiligungsgesellschaft as Investment Manager in 2008. As Head of the company's Creative Industries team, he oversees and manages the venture capital financing of Berlin based startup firms in this field. His current investment portfolio spans across the sectors of music, entertainment, e-commerce and consumer internet, and games. He sits on the boards of Moviepilot GmbH, Aupeo GmbH, Mysportgroup GmbH, Neonga AG, and Sofatutor GmbH.
Born in 1972, Mischa Wetzel earned a degree in Psychology from Freie Universität Berlin. He also holds an MBA with Distinction of Warwick Business School (UK).

Christian Wexlberger

Geschäftsführer
INOVIS Capital GmbH
Tel.: +49 (0) 89 452 352 116
E-Mail: wexlberger@inoviscapital.de

Christian Vitus Wexlberger, Dipl-Kfm., war vor dem Start von INOVIS Capital an der Gründung und dem erfolgreichen Aufbau von Unternehmen aus dem Life Sciences- und Internet-Bereich beteiligt. INOVIS Capital ist eine unabhängige Corporate Finance Beratungsgesellschaft, die sich auf den Venture Capital-Markt spezialisiert hat und in diesem Bereich Consulting- und Investment-Tätigkeiten ausübt.
Dabei unterstützt INOVIS typischerweise innovative Hightech-Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung bzw. prüft selbst die Möglichkeiten einer Beteiligung durch den von ihr betreuten Privatinvestoren-Fonds INOVIS Venture I. Herr Wexlberger ist zudem Managing Partner de Family-Office-geprägten Beteiligungsgesellschaft MEY Capital Matrix GmbH.

Carsten Wick

Geschäftsführer
Artemis Advisory Services GmbH
Tel: +49 (0) 89 74 50 17 -0

Carsten Wick gründete 2002 die ARTEMIS Group. Er hat 15 Jahre Erfahrung in Beratung, Wirtschaftsprüfung und Corporate Finance. Fachliche Schwerpunkte bilden die Bereiche Structured & Project Finance, Akquisitionsfinanzierungen sowie Financial Planning & Modelling. Er betreut sowohl inländische als auch grenzübergreifende Projekte u.a. in Frankreich und Russland.
Vor der Gründung der ARTEMIS Group war Carsten Wick bei KPMG als Manager Corporate Finance & Transaction Services und bei der Bayerische Treuhandgesellschaft als Prüfungsleiter Audit tätig.
Carsten Wick schloss das Studium an der Universität Augsburg mit dem Abschluss Diplom Kaufmann ab.

Dr. Florian Wiedemann

Managing Director
Duff & Phelps
Tel.: +49 (0) 89 388884 0

Dr. Florian Wiedemann joined Duff & Phelps in 2007. He is a managing director in the Munich office and is part of the firm's Valuation Advisory practice. Florian has more than 10 years of experience in valuation and consulting. Prior to joining Duff & Phelps, was a director with the Corporate Finance group of KPMG, where he began his career. Florian specializes in serving clients in the communication, information, media, entertainment, industrial and consumer product industries. He has conducted numerous valuations for businesses, intangible assets and brands and has provided merger and acquisition support, business plan development and other strategic advisory services. Florian has written many publications and presents regularly at conferences. Florian holds a Dr. oec from the University of St. Gallen and a Diplom-Kaufmann from Ludwig-Maximilians-Universität, Munich.

Michael Wiehl

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Partner
Rödl & Partner
Tel.: +49 (0) 911 91 93-1300
E-Mail: michael.wiehl@roedl.de

Michael Wiehl ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner von Rödl & Partner. Er ist seit 1988 im Bereich Corporate & Tax Law tätig. 1990 war er mehrere Monate in einer Anwaltskanzlei in New York beschäftigt. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Bereiche Mergers & Acquisitions, Private Equity, Venture Capital, Going Public, Gesellschafts-/Aktienrecht, Unternehmensumstrukturierungen, Due Diligence Prüfungen, Unternehmensnachfolge und die Strukturierung von Fonds.

Dr. Harald A. Wieland

Investment Director
zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG
Tel: +49 (0) 170 – 912 66 55
E-Mail: hw@zf-hn.de

Harald Wieland verantwortet das Cleantech Portfolio des Zukunftsfonds Heilbronn. Zuvor war er über 25 Jahre in der Industrie und der Unternehmensberatung in leitenden Positionen tätig. Seine Branchenschwerpunkte sind die Energie-, Automobil- und IT-Industrie.
Er war Mitgründer einer der ersten großen Public Private Partnership Gesellschaften in Deutschland und betätigt sich gelegentlich auch als Business Angel im Frühphasensegment. Bereits in seiner Zeit als Unternehmensberater verantwortete er zahlreiche Projekte für Beteiligungsgesellschaften.
Harald Wieland hat Maschinenbau sowie Betriebswirtschaftslehre studiert und promovierte zum Doktor-Ingenieur mit einem Thema der Elektrotechnik.

Rainer Wieser

Managing Partner
Proventis Partners GmbH
Tel: +49 (0) 89 388 881-30
E-Mail: r.wieser@proventis.com

Rainer Wieser ist Gründer und Geschäftsführer der Proventis Partners GmbH. Er hat seit 1999 mehr als 40 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. Dabei liegt sein Branchenschwerpunkt auf TIME, Maschinenbau sowie Cleantech. Neben der reinen M&A Beratung ist Rainer Wieser spezialisiert auf die Beratung der Finanzierung von Unternehmenstransaktionen.
Vor seiner Zeit bei Proventis war er drei Jahre Investment Manager einer banknahen Venture Capital Gesellschaft.
Sein Betriebswirtschaftsstudium mit den Schwerpunkten Steuern und Controlling/Rechnungswesen absolvierte er an der FH München. Er wurde durch zwei Hochbegabtenstipendien gefördert und beendete sein Studium 1998 mit Prädikatsexamen.

Dr. Marcel Wilhelm

Mitglied der Geschäftsleitung
Brockhaus Private Equity GmbH
Tel.: +49 (0) 69 71 91 61 70
E-Mail: wilhelm@brockhaus-pe.com

Ausbildung: Dr. Marcel Wilhelm studierte an der Universität Passau und ist Rechtsanwalt sowie Fachanwalt für Steuerrecht. - Karriere: Dr. Marcel Wilhelm verstärkt das Team seit 2006. Er blickt auf eine mehrjährige Berufserfahrung bei Rödl & Partner zurück, in deren Frankfurter Büro er als Teamleiter für internationale Mandate zuständig war.

Olav Wilms

Geschäftsführer
BC Brandenburg Capital GmbH
Tel: +49 (0) 331 660 1780
E-Mail: olav.wilms@ilb.de

Olav Wilms leitet seit November 2010 die Eigenkapitalaktivitäten der Investitionsbank des Landes Brandenburg und ist seit Anfang 2011 Geschäftsführer der BC Brandenburg Capital GmbH sowie deren Fondsgesellschaften. Darüber hinaus steuert er strategische Beteiligungen der ILB, wie beispielsweise den Hasso Plattner Venture Fonds durch Sitze in Investment-Committees.
Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann hat Herr Wilms Wirtschaftsingenieurwesen an den Universitäten Karlsruhe und Berkeley studiert. Nach 5 Jahren in der Corporate Finance Beratung für IT und Telecommunications bei Price Waterhouse und Arthur Andersen wechselte Herr Wilms zur IKB Private Equity GmbH, wo er 8 Jahre als Prokurist Direktbeteiligungen und Mezzanine-Finanzierungen strukturierte und das Exitmanagement aufbaute.

Thomas Winkler

Partner Next Generation Finance Invest
E-Mail: winkler@nextgfi.com

Thomas Winkler ist Gründungspartner und Investment-Manager der Next Generation Finance Invest AG, einer börsengelisteten Schweizer Beteiligungsgesellschaft, die in innovative Geschäftsmodelle im Bereich Finance investiert. Zuvor war er CEO der ABN AMRO Schweiz und gleichzeitig global verantwortlich für das Private Investor Product Business (PIP), nachdem er Executive Director bei Goldman Sachs (FICC) in London war. Er hat einen Abschluss als kaufmännischer Angestellter und seine Karriere beim Schweizerischen Bankverein Zürich begonnen.

Dr. Jörn Wöbke

Partner
Gleiss Lutz
Tel.: +49 (0) 40 460017-227
E-Mail: joern.woebke@gleisslutz.com

Jörn Wöbke berät vor allem Finanzinvestoren und börsennotierte Unternehmen bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen aller Art sowie allgemein in gesellschafts- und kapitalmarkt-rechtlichen Fragen. Darüber hinaus vertritt Jörn Wöbke seine Mandanten regelmäßig in streitigen Auseinandersetzungen. Sein Studium absolvierte er in Passau, Freiburg und Chicago (LL.M. 1996). Er ist seit 2010 Partner bei Gleiss Lutz. Jörn Wöbke war zuvor bei verschiedenen Rechtsanwaltskanzleien in Hamburg tätig. Er spricht Deutsch und Englisch.

Dr. Wolf Wolfsteiner

Senior Advisor
Novum Capital Beratungsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 69 2475 2510
E-Mail: wwolfsteiner@novumcapital.com

Wolf Wolfsteiner ist Senior Advisor von Novum Capital. Er hat über 12 Jahre Erfahrung als Private Equity Investor in Deutschland, Grossbritannien, Benelux, Skandinavien sowie Zentral- und Osteuropa. Er war zuletzt als Partner bei Trilantic Capital Partners in London für deren Aktivitäten im deutschsprachigen Raum verantwortlich. Zuvor war Wolf sieben Jahre bei 3i in London und Frankfurt Mitglied des Buyout Teams. Zu 3i kam er von ABN Amro Capital und hat davor operative Erfahrung gesammelt als Mitglied eines Management Buy-in Teams, das von ABN Amro Capital gesponsert wurde. Seine berufliche Laufbahn hat er bei Gemini Consulting begonnen. Wolf ist Diplom-Kaufmann der Universität Passau und hat in St. Gallen promoviert.

Sebstian Wossagk

Investment Partner
Acton Capital Partners
Tel.: +49 (0) 89 24 21 887 0
E-Mail: info@actoncapital.de

Sebastian Wossagk ist Investment Partner bei Acton Capital Partners und gehört zum Gründungsteam des unabhängigen, partnergeführten Wachstumsinvestors. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Venture-Capital-Erfahrung in verschiedensten Branchen.
Sebastian Wossagk stieß 2007 als Investment-Spezialist zu Burda Digital Ventures (BDV), dem Corporate-Venture-Team des Medienkonzerns, das kurz darauf Acton Capital Partners gründete. Zuvor arbeitete er von 2001 bis 2007 mehr als sechs Jahre als Investment Director für Siemens Venture Capital und dessen Vorgängergesellschaft Siemens Mobile Acceleration. Im Rahmen dieser Tätigkeit konzentrierte er sich auf Seed-, Early- und Mid-Stage-Investments in der Telekommunikationsbranche und betreute dort unter anderem Beteiligungen in Frankreich, Schweden und Israel. Wossagk startete seine berufliche Laufbahn 1997 bei der Unternehmensberatung McKinsey & Company. Als Senior Consultant arbeitete er an Projekten für die Branchen Automotive, IT und Telekommunikation. Der Diplom-Ingenieur studierte Maschinenbau an der TU München und erwarb später einen MBA von der ENPC, Paris.

Olaf Zachert

Inhaber
Olaf Zachert Beteiligungen
Tel.: +49 (0) 40 33313900
E-Mail: oz@olaf-zachert.de

Olaf Zachert ist Eigentümer der Olaf Zachert Beteiligungen. Er verfügt über eine 16-jährige Berufserfahrung. Nach Stationen bei der telefacts. TV Produktionsgesellschaft und bei Bloomberg in London machte Olaf Zachert sich selbstständig und verantwortete mit seinem Unternehmen und rund 150 Mitarbeitern die bundesweit exklusive Wirtschaftsberichterstattung von Bloomberg TV. Nach Auslaufen des Vertrags folgte der Einstieg in die Beratungsbranche. Der Fokus richtete sich zunehmend auf Restrukturierungsfälle. Â Es folgte ein Sabbat Jahr und der Einstieg in die Beteiligungsbranche. Seit 2006 wurden diverse Unternehmen unterschiedlichster Branche und mit unterschiedlichen Problemen erfolgreich saniert und weiterverkauft. Der Geschäftssitz der Olaf Zachert Beteiligungen ist die Hansestadt Hamburg. Olaf Zachert ist Sohn des 2010 verstorbenen, renommierten Arbeitsrechtsprofessors Dr. Ulrich Zachert und Handlungsbevollmächtigter der lettischen Beteiligungsgesellschaft Yanor Investment LTD., die bei größeren Kapitalinvestments in Erscheinung tritt.

Dr. Philip Zimmer

Partner
Consus Partner
Tel: +49 (0) 69 – 719144888
E-Mail: pzimmer@consuspartner.com

Dr. Philip Zimmer ist einer der Gründer von Consus Partner. Er hat über 10 Jahre Erfahrung in der M&A-Beratung sowie in Corporate Finance Projekten. Zuvor arbeitet er mehrere Jahre bei Leonardo & Co. (ehemals Drueker & Co.) und M.M. Warburg & CO. Er verfügt über umfassende Erfahrungen in den Bereichen Konsumgüter und Einzelhandel, Immobilienwirtschaft, Automobilzulieferung, Finanzdienstleistungen sowie Industriedienstleistungen. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Projekt- und Branchenerfahrung liegt im Bereich von Privatisierungen.
Philip Zimmer hat sein Betriebswirtschaftsstudium an den Universitäten Köln und St. Gallen absolviert und promovierte an den Universitäten Hong Kong und St. Gallen.

Xaver Zimmerer

Geschäftsführender Gesellschafter
InterFinanz GmbH
Tel. +49 (0) 211 - 1680219
Email: zimmerer@interfinanz.com

Xaver Zimmerer ist seit 1987 bei der Interfinanz tätig, seit 1991 als Geschäftsführer und seit 1995 als Gesellschafter. Er leitet deren M&A Aktivitäten, hat persönlich über 100 Unternehmenskäufe- und Verkäufe initiiert, beraten und erfolgreich abgeschlossen.
Daneben ist er der Verfasser des alljährlich erscheinenden Jahresberichts der InterFinanz (Auflage 2012: 15.000) und hält jedes Jahr zahlreiche Vorträge. Er ist u.a. im Landesbeirat der Commerzbank, im Vorstand der ASU-Die Familienunternehmer, Jury-Mitglied „Der beste Geschäftsbericht“ beim Manager Magazin und Rotarier.

Dr. André Zimmermann

Partner
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH
Tel.: +49 (0) 7071 - 9169-0
E-Mail: tuebingen@shsvc.net

Dr. André Zimmermann ist seit 2002 als Beteiligungsmanager bei SHS tätig, seit 2010 ist er Partner. Zuvor war Dr. Zimmermann Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Freiburg. Der Bankkaufmann promovierte im Bereich Molekularbiologie an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und absolvierte ein zweijähriges Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen.

Dr. Nikolas Zirngibl

Partner
Hogan Lovells
Tel.: +49 (0) 89 - 290 12 237
E-Mail: nikolas.zirngibl@hoganlovells.com

Dr. Nikolas Zirngibl ist seit 2004 als Rechtsanwalt im Münchener Büro von Hogan Lovells. Er ist Partner und Mitglied der Praxisgruppe Corporate/M&A und ist schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity, Venture Capital, Energy- und Immobilientransaktionen, Restrukturierung und der allgemeinen gesellschaftsrechtlichen Beratung tätig. Nikolas Zirngibl war im Jahr 2007 im Private Equity Team im Londoner Büro und im Jahr 2008 im Corporate Team im Büro in Dubai tätig. Nikolas Zirngibl studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Passau und München (Erstes Staatsexamen 2000, Promotion 2003, Zweites Staatsexamen 2003) und wurde im Jahr 2004 als Rechtsanwalt zugelassen.

Dr. Axel Zitzmann

Partner
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Tel.: +49 (0) 211 - 5660 18745
E-Mail: axel.zitzmann@luther-lawfirm.com

Dr. Axel Zitzmann ist 1956 geboren. Er studierte Rechts-wissenschaften an den Universitäten Bonn und Genf mit Schwerpunkt im Handels- und Gesellschaftsrecht. Seine Promotion absolvierte er auf dem Gebiet des GmbH-Konzernrechts. Seit 1985 ist er zugelassener Rechtsanwalt, zunächst bei Galler, Meyer-Landrut, Miller. Von 1989 bis 1992 kooperierte er als selbständiger Rechtsanwalt mit Arthur Andersen und wurde 1992 Gründungspartner der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft. Dr. Axel Zitzmann leitet das Büro in Düsseldorf. Dr. Axel Zitzmann ist auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen spezialisiert. Dies schließt das kapitalmarkt-orientierte Gesellschaftsrecht mit ein. Er ist zudem Autor zahlreicher Veröffentlichungen zum Gesellschaftsrecht.

Marc Zügel

Director
Bridgepoint GmbH
Tel: + 49 (0) 69 21 08 770
Mail: marc.zuegel@bridgepoint.eu

Marc Zügel ist seit 2008 als Director bei Bridgepoint und verantwortlich für die Investitionstätigkeiten in den Bereichen Manufacturing & Industrials und Business Services für die deutschsprachige Region. Er ist zudem Mitglied des Beirats von CABB. Zuvor war Marc Zügel Director bei Allianz Capital Partners sowie Vice President bei Goldmann Sachs im Bereich M&A und der Advisory Group. Im Rahmen seiner Tätigkeit für ACP war er für die Akquisitionen von Tank&Rast mitverantwortlich sowie verantwortlich für die Beteiligung an ICBC. Marc Zügel hält einen Abschluss als Diplom-Betriebswirt der Ecole Superieure de Commerce in Reims sowie einen B.A. (Hons) der Middlesex University Business School.

WP/StB Dr. Christian Zwirner

Geschäftsführer
Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG
Tel: +49 (0) 89 - 55983 123
E-Mail: christian.zwirner@kleeberg.de

Dr. Christian Zwirner beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit Grundsatzfragen der nationalen sowie internationalen Rechnungslegung, der Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS sowie Umstellungen auf IFRS. Zu seinem Aufgabengebiet gehören darüber hinaus die Durchführung von Unternehmensbewertungen und Due Diligences sowie die Erstellung von Gutachten zu verschiedenen Themen der Kaufpreisermittlung (z.B. Fairness Opinion). Dr. Christian Zwirner hat zahlreiche Fachveröffentlichungen publiziert.
Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken war er dort seit 1999 am Lehrstuhl von Professor Dr. Karlheinz Küting tätig, bevor er im Jahr 2007 zu Kleeberg kam.