



WALTER FRIES

| CORPORATE FINANCE GMBH



M&A-Review 2011



2011 – EIN GUTES M&A JAHR

Nach Ablauf des Kalenderjahres möchten wir Sie an unseren gesammelten Erfahrungen teilhaben lassen und Ihnen einen Ausblick auf das Jahr 2012 geben.

Europa ist immer eine Investition wert

Betrachten wir die Entwicklung des M&A-Marktes auf europäischer Ebene, so schauen wir auf ein erfolgreiches Jahr 2011 zurück. Mit über 800 Milliarden \$ wurde das höchste Jahresvolumen seit 2008 realisiert, teilte im Dezember die Boston Consulting Group in Ihrer aktuellen M&A-Studie Europa mit.

Der Bundesverband veröffentlicht jährlich die abgeschlossenen Deals (Stand Q3 2011) und zeigt auf, dass trotz der politischen und makroökonomischen Probleme, ein positiver Trend zu erkennen ist.

Anzahl abgeschlossener Deals im deutschen Mittelstand 2010 & 2011



Quelle: Bundesverband Mergers & Acquisitions, Dezember 2011

Was sind die Werttreiber?

Vor dem Hintergrund einer nach wie vor angespannten Lage auf dem Finanzmarkt werden viele Transaktionen mit hohem Eigenkapitaleinsatz finanziert. Zum Jahresende sind die Cash-Bestände der Dax-Unternehmen noch einmal um mehr als 15 % gestiegen und ca. 64 % davon sollen direkt für Wachstum eingesetzt werden, wiederum davon 28 % mit Hilfe von Übernahmen. Lediglich das turbulente Marktumfeld lässt den ein oder anderen noch zögern.

Hinzu kommen sehr hohe Liquiditätsbestände bei Finanzinvestoren, die ihre Zielunternehmen noch suchen.

Werden die Zielunternehmen betrachtet, so ist eine Reduzierung von Großtransaktionen bei einem gleichzeitigen Anstieg von Transaktionen im Mittelstand zu erkennen. Gerade der deutsche Mittelstand hat in den letzten drei Jahren gezeigt, dass er über ein erfolgreiches Krisenmanagement verfügt. Mehr noch, die Finanzmarktkrise wurde genutzt um sich für die kommenden Jahre gut aufzustellen.

Darüber hinaus kommt in vielen Bereichen eine technologische Führerschaft hinzu, die gerade auch ausländischen Investoren einen erheblichen Anreiz bietet.



Technologie und Nachhaltigkeit machen Deutschland interessant

Gespannt haben wir die ausländische Presse in der zweiten Jahreshälfte 2011 verfolgt, denn darin spiegelte sich wider, dass die zuvor als lethargisch und träge angesehenen deutschen Tugenden nun wieder in den Vordergrund treten.

Gerade für ausländische Investoren ist Deutschland eines der Zielländer, sei es aufgrund der technologischen Expertise und des stabilen wirtschaftlichen Umfeldes, als auch aufgrund der geographischen Lage.

Unsere zahlreichen Gespräche mit Investoren - insbesondere aus dem asiatischen Raum - haben dies auch uns bestätigt. Hierbei stehen nicht mehr die Modelle des Technologietransfers im Vordergrund, denn viele asiatische Investoren haben dazu gelernt und konzentrieren sich nunmehr darauf, die Unternehmen an Ihrem Standort zu belassen und erfolgreich weiterzuführen. Auf der „Einkaufsliste“ stehen hierbei vor allem mittelständische Unternehmen.

2012 – Alles wird besser?

Sicherlich ist auch im kommenden Jahr einiges davon abhängig, wie sich die volkswirtschaftliche Lage weiter entwickelt. Hier spielt neben einer immer noch vorherrschenden Unsicherheit auch das Thema „Finanzierung“ eine entscheidende Rolle.

Demgegenüber stehen erhebliche Liquiditätsreserven, Investitionslust ausländischer Investoren und eine Vielzahl technologie- und ertragsstarker Unternehmen ohne Nachfolger.

In unseren Jahresendgesprächen mit strategischen Investoren und Finanzinvestoren konnten wir ein deutliches Zeichen dafür erkennen, dass im Jahr 2012 die Dynamik aus den Vorjahren bei mittelständischen Transaktionen beibehalten wird. Essentiell ist dabei, als Verkäufer professionell und qualifiziert aufzutreten.

WALTER FRIES Corporate Finance – professionelles M&A gestern, heute und morgen

Auch in 2011 konnten wir zahlreiche Transaktionen erfolgreich abwickeln. Neben einem Wachstum in Umsatz, durchschnittlicher Transaktionsgröße und eigener Mitarbeiteranzahl haben wir noch viel mehr erreicht:

ANERKENNUNG UND WERTSCHÄTZUNG

Durch unsere individuelle Betreuung sind wir eines der wenigen M&A Häuser in Deutschland, die Transaktionsmanagement für den Mittelstand auf professionellem Niveau anbieten. Wir haben in diesem Bereich Mitarbeiter, die 2er Teams komplexe Projekte betreuen und hier in der Regel auf Strukturen großer Beratungsgesellschaften treffen. Unser größtes Lob ist hierbei nicht nur der Abschluss der Transaktion, sondern insbesondere das Überzeugen auf menschlicher und fachlicher Ebene. Diese Anerkennung zeigt sich dadurch, dass wir oftmals auch von der gegnerischen Partei weiterempfohlen werden.

Wir sind inzwischen weltweit für unsere Mandanten aktiv und freuen uns über ein Netzwerk, das täglich wächst. Dies hat uns überzeugt, den Bereich M&A in eine eigene Einheit der WALTER FRIES Firmengruppe zu verlagern, die

WALTER FRIES Corporate Finance GmbH.



WALTER FRIES Corporate Finance steht unter dem „Spirit“ der WALTER FRIES Firmengruppe mit den Werten, die uns prägen. Gleichzeitig sind das Wachstum und die Internationalisierung der letzten Jahre damit verbunden, M&A-spezifische Strukturen und Abläufe zu schaffen, die für unser tägliches Handeln in diesem Bereich relevant sind. Dies können wir auf operativer Ebene in der **WALTER FRIES Corporate Finance** unter dem Dach unserer Gruppe umsetzen.

Wo sehen wir uns Morgen?

Für uns ist es wichtig, für unsere Kunden ein Wegbegleiter zu sein, der am Ende „Werte schafft“. Hierzu gehört nicht nur die fachlich kompetente Betreuung einer Transaktion. Oft sind es gerade die emotionalen Empfindungen, die Möglichkeit der jederzeitigen Erreichbarkeit, unsere soziale Kompetenz oder auch unser Netzwerk, die bei unseren Kunden wertvoll eingestuft werden. Am Ende einer Transaktion wird einem dies selbst als Berater, der regelmäßig Transaktionen begleitet, bewusst. Nach intensiven Gesprächen – oft auch zu jeder Tages- und Nachtzeit – und nach einem erfolgreichen Abschluss wird nicht selten eine innere Leere verspürt. Den Stress und den ständigen Kontakt, aber auch die kleinen Siege die man zusammen auf dem Weg erringen konnte, werden vermisst. Es sind menschliche Werte, die uns in unserem Job wichtig sind und die wir auch zukünftig, natürlich auch neben interessanten Transaktionen, in den Vordergrund stellen.

Wir haben schon ein sehr klares Bild von 2012. Das Marktumfeld ist sehr gut. Unsere Mitarbeiter sind „heiß“ auf das neue Jahr und starten mit einigen interessanten Transaktionen, mit denen wir derzeit bereits mandatiert sind.

Es wird ein gutes Jahr.

Ihr Holger Fries

Nachfolgend erhalten Sie einen Einblick in die typischen Phasen einer Unternehmensverkaufs sowie in unsere Projekte.



ABLAUF EINES UNTERNEHMENSVERKAUFS

Analyse / Konzeption

- Informationsbeschaffung
- Unternehmensanalyse
- Finanz- und Kennzahlenanalyse
- Erstellung Teaser/short profile/Fact sheet
- Erstellung Information Memorandum
- Ermittlung Unternehmenswert (DCF, Multiples)

Investoren- ansprache

- Objektidentifizierung anhand der Akquisitionsstrategie
- Bestimmung der Idealkandidaten
- Marktresearch
- Erstellung einer Liste potenzieller Übernahmekandidaten (Long List)
- (Anonyme) Kontaktaufnahme
- telefonische und schriftliche Ansprache
- Short-list

Prüfungs- phase

- Management Presentation
- Letter of Intent/ Memorandum of Understanding
- Evaluierung der/des optimalen Käufer(s)
- Vorbereitung Data Room
- Due Diligence

Verkaufsverhand- lungen + Closing

- Erstellung Kaufvertrag
- Verhandlungen Kaufvertrag
- Koordination der Arbeit externer Berater
- Abschlussverhandlungen und endgültige Kaufpreisfindung
- Closing Audit
- Signing & Closing



Unsere Erfolge in 2011



UNTERNEHMENSVERKAUF

von **INTELLISHOP AG**

an **MBI**

& **L-EA**
Private Equity GmbH

& **S-Kap Beteiligungen**
Unternehmen der Sparkasse Pforzheim Calw

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

Verkäufer	Intellishop AG
Käufer	Privatinvestoren L-EA Private Equity GmbH S-Kap Beteiligungen
Branche	IT-Software
Transaktionsvolumen	nicht veröffentlicht

Die Intellishop AG hat ihre Anteile an zwei Privatinvestoren, die L-EA Private Equity GmbH sowie die S-Kap Beteiligungen, verkauft. Die WALTER FRIES Corporate Finance hat die Intellishop AG während des komplexen Transaktionsprozesses beraten.

Mit dem Kauf der Intellishop AG positionieren sich die Investoren im weiter wachsenden E-Commerce Markt.



"Besonders angetan war ich von der persönlichen Betreuung bei einer gleichzeitig sehr professionellen und zielstrebigem Arbeitsweise meiner Ansprechpartner bei der WALTER FRIES Corporate Finance, die auch zu den unmöglichsten Zeiten stets mit Rat und Tat zur Verfügung standen. Herzlichen Dank für die Unterstützung und den tollen Exit-Prozess!"

Marco Beicht, Gesellschafter / Geschäftsführer der Firma Intellishop AG

Über Intellishop AG

Die Intellishop AG wurde im Jahr 2004 gegründet und konnte seither ihre Marktstellung kontinuierlich ausbauen. Intellishop ist eine prozessorientierte E-Commerce-Softwarelösung, die sich vollständig an die individuellen Anforderungen des Projektes anpassen kann und sich dabei gleichermaßen für Großunternehmen wie auch für den Mittelstand eignet. Sie wird inzwischen in 11 Ländern eingesetzt.

Über L-EA Private Equity GmbH

Die L-Bank finanziert über den L-EA Mittelstandsfonds mittelständische Unternehmen in Baden-Württemberg. Mit der Bereitstellung von Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Finanzierungen werden verschiedene Finanzierungsanlässe wie etwa die Eigenkapitalstärkung, die Unternehmensnachfolgeregelung und Wachstumsfinanzierung bedient. Der L-EA Mittelstandsfonds umfasst ein aktuelles Fondsvolumen von 500 Mio. Euro.

S-Kap Beteiligungen

S-Kap Beteiligungen ist ein Unternehmen der Sparkasse Pforzheim Calw. Die Beteiligungsgesellschaft hat bereits in 32 Unternehmen ein Volumen von 23,1 Mio. Euro investiert. S-Kap möchte den regionalen Mittelstand nachhaltig verbessern und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Standort- und Arbeitsplatzsicherheit, vornehmlich in Baden-Württemberg.



UNTERNEHMENSVERKAUF

von 

an 

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

Verkäufer	netdirekt
Käufer	LeaseWeb Germany GmbH
Branche	IT-Dienstleistungen
Transaktionsvolumen	nicht veröffentlicht

Die WALTER FRIES Corporate Finance hat den Frankfurter Webhoster netdirekt bei dessen Verkauf an den niederländischen Hostingprovider LeaseWeb, der Teil der niederländischen Ocom-Gruppe ist, als Financial Advisor beraten.

Mit dem Erwerb von netdirekt rückt die LeaseWeb Germany GmbH künftig näher an ihre Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ziel des Unternehmens ist es, sich als ein führender Webhoster in der DACH-Region zu etablieren. Frankfurt zählt neben Amsterdam und London zu den drei bedeutendsten Internet-Knoten in Europa. LeaseWeb stellt seinen internationalen Kunden damit eine starke Internet-Infrastruktur zur Verfügung und erhält gleichzeitig Zugang zu Osteuropa sowie dem Nahen Osten.



„Die äußerst professionelle Vorgehensweise, angefangen von der Unternehmensanalyse und -dokumentation, über die Unternehmensbewertung bis hin zur Leitung der Verhandlungsgespräche und der Koordination der externen Berater, hat mich sehr beeindruckt. Dabei wurden meine Ziele – Erhalt der Arbeitsplätze aller Mitarbeiter, Integration in ein sozial verträgliches Umfeld, höchstmöglicher Kaufpreis – stets berücksichtigt.“
Wiethold Wagner, Gesellschafter / Geschäftsführer der Firma netdirekt

Über netdirekt

Der Hostingbetreiber netdirekt wurde 1996 in Frankfurt gegründet und verfügte bei der Übernahme über rund 3000 Kunden insbesondere aus Süd- und Osteuropa mit insgesamt 6500 Servern. Der Service beinhaltet dedizierte Server, Virtualisierung und Co-Location.

Über LeaseWeb Germany GmbH

LeaseWeb wurde 1997 gegründet und zählt heute mit 200 Mitarbeitern zu den Top-30 der Hostingprovider weltweit. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Amsterdam bietet u.a. Dedicated- und Co-Located-Hosting, Virtualisierung und Cloud-Angebote sowie maßgeschneiderte IT-Infrastrukturlösungen an. LeaseWeb verfügt in Europa und Nordamerika über eine Bandbreitenkapazität von anderthalb Terabit pro Sekunde (1,5 Tbit/s).



Verkäufer	förderland.de
Käufer	WEKA MEDIA GmbH & Co.KG
Branche	Internet
Transaktionsvolumen	nicht veröffentlicht

Die WEKA MEDIA GmbH & Co.KG hat das Nachrichten- und Informationsportal förderland.de von der marktform GmbH aus Mannheim übernommen. Unser Seniorberater Thorsten Hackspiel und Berater Christian Hock haben förderland.de bei dem Prozess beraten.

Mit diesem Schritt verstärkt WEKA MEDIA sein Angebot im Online-Bereich. Das Portal förderland.de wird von WEKA MEDIA weitgehend unverändert weiter betrieben, auch das erfahrene redaktionelle Team von förderland.de wird hier weiterhin tätig sein.



„Sehr sachkundige Betreuung und Beratung während unseres Verkaufsprozesses. Die Kommunikation und Arbeitsweise während des kompletten Prozesses war durchweg positiv, die Ausarbeitung einer Longlist für die Ansprache geeigneter Käufer erfolgte mit ausgezeichnetem Ergebnis. Der Unternehmensverkauf konnte in kurzer Zeit erfolgreich abgeschlossen werden. Jederzeit gerne wieder!“

Matthias Storch, Gesellschafter / Geschäftsführer der Firma förderland

Über förderland.de

Die 2005 von Matthias Storch, Michael Pott und Sebastian Grehn gegründete Online-Plattform förderland.de ist das meistbesuchte unabhängige Informations- und Nachrichtenportal für Gründer und Unternehmer im deutschsprachigen Raum. Neben strukturierten Informationen über alle Facetten der Unternehmensgründung und -entwicklung bietet förderland.de aktuelle Nachrichten, Fachbeiträge und Hintergrundberichte für unternehmerischen Erfolg sowie umfangreiche Dossiers und Beiträge über gesellschaftlich relevante Themen.

Über WEKA MEDIA GmbH & Co. KG

Die WEKA MEDIA GmbH & Co. KG als Teil der WEKA Gruppe mit ca. 1500 Mitarbeitern, ist einer der führenden Anbieter von multimedialen Fachinformations-Lösungen im Business-to-Business und Business-to-Government-Bereich. Das Spektrum reicht von Software-, Online- und Printprodukten über E-Learning-Angebote und einer modular aufgebauten, internetbasierten Großkundenlösung bis hin zu Seminaren, Fachtagungen und Kongressen.



Verkäufer	Ingenieurbüro H. Kunkel GmbH & Co.KG
Käufer	H & G Hegmanns Ingenieurgesellschaft mbH
Branche	Ingenieurdienstleistungen
Transaktionsvolumen	nicht veröffentlicht

Die WALTER FRIES Corporate Finance hat den Alleingesellschafter Helmut Kunkel während des Verkaufsprozesses an die H & G Hegmanns Ingenieurgesellschaft mbH beraten. Herr Helmut Kunkel, geschäftsführender Gesellschafter des Ingenieurbüros H. Kunkel GmbH, wollte altersbedingt aus dem Unternehmen scheiden. Da eine familieninterne Nachfolgelösung nicht vorhanden war, entschied er das Unternehmen an die H & G Hegmanns-Ingenieurgesellschaft mbH zu verkaufen.

Mit der Akquisition der H. Kunkel GmbH & Co.KG verstärkt die H & G Hegmanns Ingenieurgesellschaft mbH ihre Aktivitäten in der Energie-, Raffinerie-, Pharma- und Chemieindustrie. Des Weiteren schließt sich somit die Standortlücke im Niederlassungsnetzwerk.

Den Auftrag in die professionellen Hände der Senior Berater von WALTER FRIES zu legen, war eine Erleichterung für das Familienunternehmen. Da Herr Kunkel den Auftrag an externe Spezialisten auf diesem Gebiet vergeben hat, konnte er sich mit gutem Gewissen auf das tägliche Geschäft konzentrieren. Darüber hinaus war es eine gute Entscheidung, da Senior Berater Thorsten Hackspiel die Wünsche und Vorstellungen über das Weiterbestehen des Unternehmens als Lebenswerk stets berücksichtigte.

Über Ingenieurbüro H. Kunkel GmbH & Co.KG

Das Ingenieurbüro H. Kunkel ist seit 1963 mit ca. 100 Mitarbeitern in der Planung für Industrieanlagen insbesondere für die Chemiebranche, die Energieindustrie, Petrochemie und die Umwelttechnik an den Standorten Offenbach, Frankenthal, Rheinfelden und Rodenkirchen/Köln tätig und gehört international zu den führenden Spezialisten auf diesem Gebiet.

Über H & G Hegmanns Ingenieurgesellschaft mbH

Die H & G Hegmanns Ingenieurgesellschaft mbH ist seit 1969 mit Hauptsitz in Gelsenkirchen an den Standorten Hamburg, Halle, Burghausen, Ismaning, Finnland und Serbien mit ca. 200 Mitarbeitern in den Industriezweigen Chemie, Petrochemie, Umwelttechnik und Pharmazie tätig.



ANTEILSVERKAUF

von **Thomas-Krenn.AG** 
Die Server-Experten SERVER

an **VENTIZZ**
CAPITAL PARTNERS 

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

Verkäufer	Thomas-Krenn.AG
Käufer	VENTIZZ Capital Partners Advisory AG
Branche	IT-Hardware
Transaktionsvolumen	nicht veröffentlicht

VENTIZZ Capital Partners Advisory AG. hat die Mehrheit der Anteile an der bayerischen Thomas-Krenn.AG erworben. Die WALTER FRIES Corporate Finance hat die Thomas-Krenn.AG während des Verkaufsprozesses beraten.

Mit dem Einstieg von VENTIZZ und dem zusätzlichen Kapital sollen das weitere Wachstum des Unternehmens und die Erschließung neuer Märkte gesichert werden. Die Thomas-Krenn.AG sieht in der VENTIZZ Capital Partners Advisory AG einen nachhaltigen Partner, der seine jahrelange Expertise in zukunftssträchtigen High-Tech-Branchen einfließen lassen wird.



„Mit der WALTER FRIES Corporate Finance hatten wir zu jeder Zeit einen kompetenten und absolut zielgerichteten Partner, der uns von Anfang bis Ende bei dem umfassenden Projekt professionell und fachlich kompetent zur Seite gestanden hat,“ sagte Christoph Maier, Vorstand der Thomas-Krenn.AG; „aber nicht nur auf der fachlichen Ebene konnten die Berater Thorsten Hackspiel und Christian Hock bei uns punkten. Sie haben unsere persönlichen Wünsche berücksichtigt - sie kennen einfach die Bedürfnisse eines Mittelständlers. Wir fühlten uns jederzeit gut aufgehoben und beraten, deswegen werden wir die WALTER FRIES Corporate Finance jederzeit weiterempfehlen.“

Über Thomas-Krenn.AG

Die Thomas-Krenn.AG ist einer der größten Serverhändler Europas. Das 2002 gegründete Unternehmen assembliert dabei alle Produkte ausnahmslos in Deutschland. Mit ca. 90 Mitarbeitern werden dem Kunden EDV-Serversysteme sowie hochwertige Hosting-Dienstleistungen geboten. Zahlreiche Auszeichnungen wie in 2010 die Überreichung des Bayerischen Qualitätspreises, bestätigen die Entwicklung.

Über VENTIZZ Capital Partners Advisory AG

Die VENTIZZ Capital Partners Advisory AG ist führender Private Equity-Investor im Bereich Wachstumskapital und mittelgroße Tech-Buy-Outs im deutschsprachigen Raum. Mit der Akquisition des Serverunternehmens verfolgt ihre Strategie in technologieorientierte Wachstumsunternehmen zu investieren. Darüber hinaus betrachten Sie die Thomas-Krenn.AG als wichtigen Player am Servermarkt mit hohem Wachstumspotential und erwarten in der Zukunft, dass Krenn weitere Marktanteile gewinnen wird.



Verkäufer	XORTEX eBusiness GmbH
Käufer	Thomas-Krenn.AG
Branche	IT-Software
Transaktionsvolumen	nicht veröffentlicht

Im Zuge des Verkaufes von Thomas-Krenn.AG an die VENTIZZ Capital Partners Advisory AG, hat das Management von Krenn sich entschieden, seinen jahrelangen Software- Zulieferer die XORTEX eBusiness GmbH zu akquirieren und in seine Wertschöpfungskette zu integrieren.

Das Team um Thorsten Hackspiel und Christian Hock, Mitarbeiter der WALTER FRIES Corporate Finance, begleitete den kompletten Kaufprozess der XORTEX eBusiness GmbH.

Über XORTEX eBusiness GmbH

XORTEX ist eine FullService-Internetagentur mit zahlreichen internationalen Auszeichnungen. Das Angebot teilt sich in die Schwerpunkte E-Business (Webportale, Online-Shops, Intranets), E-Marketing (Suchmaschinen, Kampagnen, Newsletter) und Hosting (Web- und Mailserver) auf. Seit der Gründung 1999 wurden über 250 Projekte erfolgreich realisiert.

Über Thomas-Krenn.AG

Die Thomas-Krenn.AG ist einer der größten Serverhändler Europas. Das 2002 gegründete Unternehmen assembliert dabei alle Produkte ausnahmslos in Deutschland. Mit ca. 90 Mitarbeitern werden dem Kunden EDV-Serversysteme sowie hochwertige Hosting-Dienstleistungen geboten. Zahlreiche Auszeichnungen wie in 2010 die Überreichung des Bayerischen Qualitätspreises, bestätigen die Entwicklung. Zu den Kunden zählen mittelständische Betriebe wie auch Großunternehmen. Etwa 1/3 aller Dax-Unternehmen bestellt bei der Thomas-Krenn.AG.



WEITERE ABGESCHLOSSENE PROJEKTE

UNTERNEHMENSVERKAUF

von **wumo[®]
TECHNIK**

an **ca.
automotive**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSKAUF

von **ATC Oberflächentechnik**

durch **Assmus
Metallveredelung GmbH**

Käufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSKAUF

von **HR
Plast**

durch **SKT
Kunststofftechnik**

Käufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSKAUF

von **BKT
BAUER KUNSTSTOFFTECHNIK**

durch **SKT
SOLMSER KUNSTSTOFFTECHNIK**

Käufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSKAUF

von **EMIDE**

durch **ARKIT
Haushaltswaren
GmbH**

Käufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSVERKAUF

von **LOUVER**

an **RICHTER
SYSTEM**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSVERKAUF

von **SKT
SOLMSER KUNSTSTOFFTECHNIK**

an **Privatinvestor**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSVERKAUF

von **ZHS**

an **P&I**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSVERKAUF

von **Scherer
Automations-Zerspanungstechnik**

an **Privatinvestor**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSVERKAUF

VON **HEGRA**
Elektronische Bauelemente und
Halbleitertechnik GmbH & Co. KG
Linar-Gruppe gartenstr. 10
70734 Stuttgart, Germany

an **Crespi Group**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

ANTEILSVERKAUF

von **omeras
OBERFLÄCHEN AUS EMAIL**

an **AXO
Group AG**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH

UNTERNEHMENSVERKAUF

von **ABS
PACKMITTEL**

an **Meyer-Stemmler
DIEROLF**

Verkäufer wurde beraten durch:
WALTER FRIES | Corporate Finance GmbH