

Mandat:

Rasche hat seinen Sitz in Plettenberg und ist ein führender Hersteller von Schmiedeteilen durch Warmumformung. Das Unternehmen erwirtschaftet einen Umsatz von ca. EUR 30 Mio. und beschäftigt rund 180 Mitarbeiter. Automobil-, Armaturen-, Luftfahrt-, Gabelstapler-, Landwirtschafts- und Maschinenbau gehören als Hauptumsatz- und Wachstumsquellen zu den Schlüsselbranchen.

Begleitet von Z&C konnten die Eigentümer der Rasche Umformtechnik GmbH & Co. KG die Unternehmensnachfolge erfolgreich umsetzen. Erwerber ist die börsennotierte Mutares SE & Co. KGaA.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Rasche Umformtechnik GmbH & Co. KG

Closing:

Juli 2021

Branche:

Umformtechnik

Käufer:

Mutares SE & Co. KGaA

Website:

www.rasche.de





Mandat:

Nickut Catering, gegründet 1995, ist ein regional stark verankerter Cateringdienstleister mit einem breiten Serviceangebot. Als Caterer bietet Nickut Catering seinen Kunden die Wahl zwischen einer direkten Warmverpflegung oder dem flexiblen Regenerationsverfahren „Cook & Chill“. Das Liefergebiet von Nickut fokussiert sich aktuell auf Süd-West NRW. Dies ermöglicht eine schnelle Reaktionszeit, ohne Qualitätsverluste hinnehmen zu müssen.

Der Eigentümer von Nickut Catering beauftragte Zerbach & Company als exklusiven Corporate Finance Berater mit der Suche nach geeigneten Partnern zur Sicherung der nachhaltigen Unternehmensentwicklung sowie der Arbeitsplätze am Standort.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Nickut Catering GmbH

Closing:

Februar 2021

Branche:

Catering

Käufer:

Deutsches Family Office

Website:

www.nickut-catering.de



Mandat:

Computing Forum, gegründet 1996, ist ein regional stark verankertes IT-Systemhaus mit einem breiten Dienstleistungsangebot.

Im Rahmen der Umsetzung der Unternehmensnachfolge beauftragten die Eigentümer von Computing Forum Zerbach & Company als exklusiven Corporate Finance Berater mit der Suche nach geeigneten Partnern zur langfristigen Sicherung der Arbeitsplätze am Standort.

Pusch-Data wurde 1995 gegründet und ist bis heute inhabergeführt. Das Unternehmen beschäftigt rund 60 Mitarbeiter und ist als IT-Dienstleister fest in Süddeutschland verwurzelt. Zum Kundenstamm gehören Konzerne, mittelständische Unternehmen, das Handwerk sowie Bildungseinrichtungen.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Computing Forum

Closing:

Februar 2021

Branche:

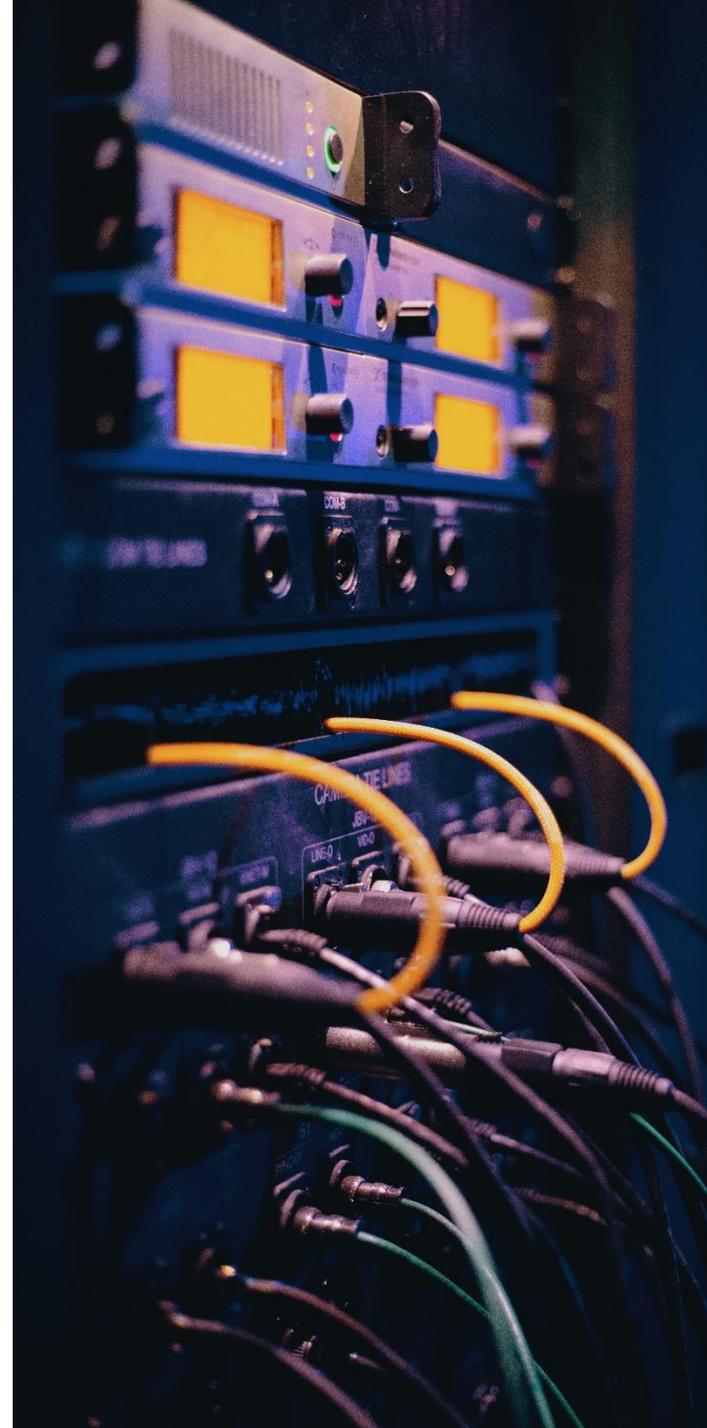
IT

Käufer:

Pusch-Data GmbH

Website:

www.c-forum.de



Mandat:

LUNOVU entwickelt, baut und vertreibt komplexe Lasersysteme und bietet seinen Kunden integrierte Lösungen für die jeweiligen Produktions- oder Entwicklungsaufgaben, z.B. im Additive Manufacturing, dem Laser Cladding oder in der Mikrobearbeitung. Die einzigartigen Produkte bestehen aus leistungsfähigster Hardware, eigens entwickelter Steuerungssoftware und anwendungs-spezifischem Laserprozesswissen.

Zerbach & Company hat LUNOVU bei der Einwerbung von Wachstumskapital durch die Aufnahme der S-UBG als neuen Minderheitsgesellschafter begleitet.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf (Minderheit) | Wachstumskapital

Unternehmen:

LUNOVU GmbH (Herzogenrath)

Closing:

Juni 2020

Branche:

Additive Manufacturing

Käufer:

S-UBG AG (Aachen)

Website:

www.lunovu.com



Mandat:

DEMECAN, gegründet 2017 von Dr. Adrian Fischer, Dr. Cornelius Maurer und Dr. Constantin von der Groeben, ist das einzige deutsche Unternehmen, das alle Herstellungsschritte für medizinisches Cannabis aus einer Hand abdeckt – vom Anbau über die Weiterverarbeitung und Lagerung bis zur bundesweiten Lieferung an Apotheken.

Begleitet von der Zerbach & Company Corporate Finance GmbH, hat das Family Office PHK Enterprise eine Minderheitsbeteiligung an DEMECAN erworben und das Unternehmen mit Wachstumskapital im siebenstelligen Bereich unterstützt. PHK Enterprise wurde Teil des bestehenden Investorenkreises, zu dem neben den DEMECAN-Gründern auch das Investorennetzwerk Btov Partners sowie das Family Office von Bernhard Schadeberg, dem Eigentümer der Krombacher Brauerei, gehört.

Art des Mandates:

Unternehmenskauf (Minderheit) | Wachstumskapital

Unternehmen:

DEMECAN Holding GmbH (Berlin)

Closing:

Mai 2020

Branche:

Healthcare

Website:

www.demecan.de



Mandat:

Buurtzorg ist ein Pflegemodell aus den Niederlanden mit dem die Muttergesellschaft den dortigen Pflegemarkt seit 2006 revolutioniert hat. In nur 10 Jahren ist die Stiftung Buurtzorg zum größten ambulanten Pflegeanbieter mit über 14.000 Beschäftigten geworden. Das Besondere ist, dass diese 14.000 Menschen alle in kleinen, unabhängigen Pflgeteams mit maximal 12 Kolleginnen und Kollegen arbeiten: ohne Pflegedienstleitung, ohne Hierarchien, ohne Chef.

Zur Beschleunigung des Ausbaus der Marktposition in Deutschland beabsichtigt Buurtzorg Deutschland in den kommenden Jahren sein organisches und anorganisches Wachstum zu forcieren, um nach dem niederländischen Vorbild auch in Deutschland der führende ambulante Pflegedienst zu werden.

In diesem Zusammenhang hat Zerbach & Company Wachstumskapital von einem Family Office eingeworben, das sich als dauerhaft engagierter Gesellschafter für die Zukunft von Buurtzorg Deutschland engagiert.

Art des Mandates:

Einwerbung von Wachstumskapital

Unternehmen:

Buurtzorg Deutschland Nachbarschaftspflege gGmbH

Closing:

März 2020

Branche:

Ambulante Pflege

Investor:

Deutsches Family Office (vertraulich)

Website:

www.buurtzorg-deutschland.de

Ambulante Pflege einfach menschlicher



**Mandat:**

Die in 2014 gegründete Boxine GmbH produziert die Toniebox, ein Audiosystem für Kinder. Die Toniebox ist ein mit Stoff umhüllter Würfel mit integriertem Lautsprecher für kleine Kinder zum Abspielen von Hörbüchern und Musik, welche sich in Deutschland zu einem sehr großen Erfolg entwickelt hat. Die Box funktioniert über eine Figur, die man auf die Box stellen muss, damit das entsprechende Hörspiel abgespielt wird.

In 2015 begleitete Z&C das Family Office der Familie Kraut beim Erwerb eines 25+% Anteils an der Boxine GmbH. Bis zur Markteinführung der Tonies und in den folgenden Jahren 2016-2018 leistete Z&C verschiedene Corporate Finance Dienstleistungen und unterstützte den Aufbau der internen Organisationsstrukturen des rasant wachsenden Startups. In 2019 beriet Z&C dann das Family Office der Familie Kraut als Minderheitsgesellschafter beim Verkaufsprozess an ein Investorenkonsortium aus Armira (Lead Investor), sowie u.a. den Family Offices der Gründer von Hexal und Zalando.

Art der Mandate:

Unternehmenskauf (Minderheit) | Corporate Finance Beratung | Unternehmensverkauf (Minderheit)

Unternehmen:

Boxine GmbH (Düsseldorf)

Closing | Zeitraum:

März 2015 (Kauf) | 2016 bis 2018 (Corporate Finance Beratung) | September 2019 (Verkauf)

Branche:

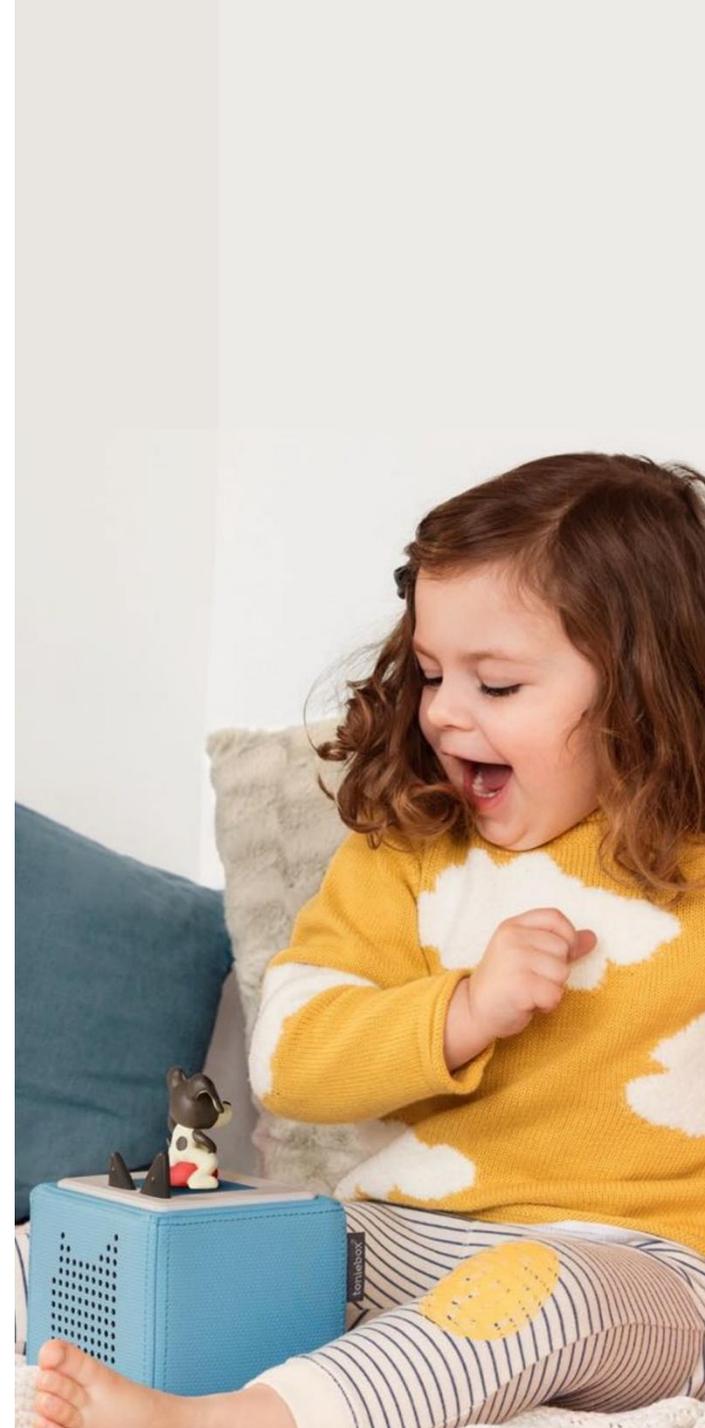
Spielwaren / Digital Audio

Käufer:

Armira Beteiligungen GmbH & Co. KG (München)

Website:

www.tonies.de



Mandat:

MBE, gegründet 1979, ist ein führender Anbieter von lackierten Befestigern für hochwertige Gebäudefassaden und beliefert vorrangig den deutschen Fachhandel mit lackierten Befestigungsmitteln für vorgehängte, hinterlüftete Fassaden.

Der Auftrag von Z&C war der Verkauf von 100% der Anteile an einen langfristig orientierten Erwerber zur Regelung der Unternehmensnachfolge und zur Sicherung der Arbeitsplätze am Standort Menden.

Aufgrund der hohen Prozessgeschwindigkeit und des strukturierten, kompetitiven Bieterprozesses konnte die Transaktion inklusive Vorbereitungsphase in weniger als 5 Monaten durch Z&C abgeschlossen werden.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

MBE Moderne Befestigungselemente GmbH (Menden)

Closing:

Februar 2020

Branche:

Bauelemente

Käufer:

SFS Group AG (Schweiz), notiert an der SIX Swiss Exchange in Zürich

Website:

www.mbe-gmbh.de



Mandat:

Die BID Unternehmensgruppe wurde 1985 als Inkassobüro und Auskunftsei gegründet und ist heute eines der beiden größten, konzernunabhängigen Inkassounternehmen in Deutschland.

Z&C wurde exklusiv mandatiert, um den Gesamtverkauf der Unternehmensgruppe im Rahmen der Nachfolgeregelung an einen Investor mit dauerhafter Beteiligungsabsicht beratend zu begleiten.

Mit der Obermark Gruppe ging der Zuschlag an einen Partner, der die erfolgreiche Entwicklung der BID Unternehmensgruppe in Zukunft weiter fördern und sichern wird.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

BID Unternehmensgruppe, bestehend aus BID Bayerischer Inkasso Dienst GmbH, ProCash Collections GmbH, Profaktura Auslandsinkasso GmbH und Bürgel Coburg Heinz Bittermann e.K. (Coburg)

Closing:

Mai 2018

Branche:

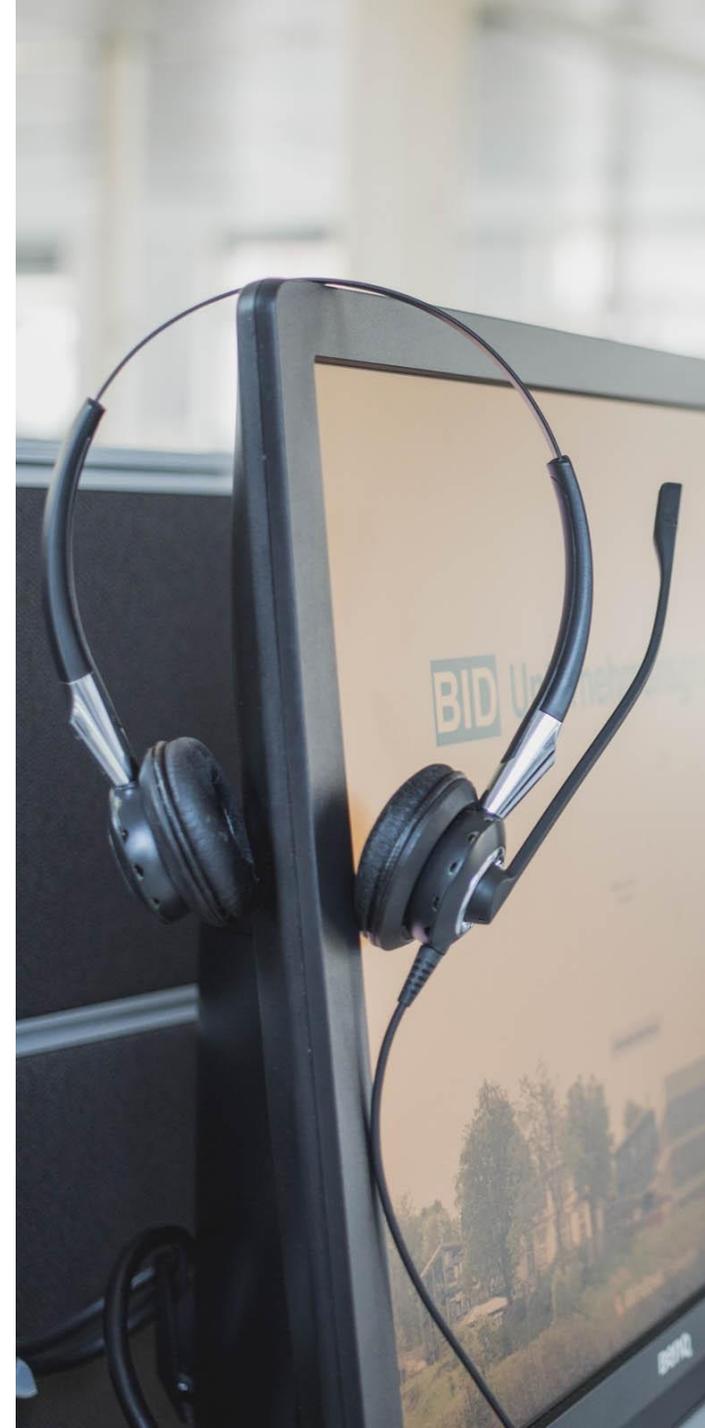
Financial Services (Inkasso-Dienstleistungen, Forderungskauf)

Käufer:

Obermark Value S.a.r.l. (Luxemburg)

Website:

www.bid-coburg.de



Mandat:

1935 von Friedrich Schleich in Schwäbisch Gmünd gegründet, ist Schleich heute einer der größten Spielwarenhersteller Deutschlands und international führender Anbieter von realistischen Tierfiguren.

Inzwischen bietet das Unternehmen sechs verschiedene Themenwelten mit mehr als 600 gestalteten und hochwertigen Einzelfiguren an. Die Produktion findet dabei sowohl am Firmenstandort in Schwäbisch Gmünd als auch in weiteren Produktionsstätten im Ausland statt.

Nachdem Leander Zerbach in 2006 bereits im Auftrag der Eigentümerfamilie den Verkauf von Schleich an HgCapital begleitet hat, wurde Z&C beauftragt, den ehemaligen Schleich CEO und Minderheitsgesellschafter im Rahmen des Secondary Buy-out durch Ardian beratend zu begleiten.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Schleich GmbH (Schwäbisch-Gmünd)

Closing:

Mai 2014

Branche:

Spielwaren

Käufer:

Ardian SAS (Paris)

Website:

www.schleich-s.de



Mandat:

DuoTherm ist ein führender Hersteller und Vertreiber von Rollladen-, Jalousien- und Raffstoresystemen sowie von Tuchverschattungssystemen.

Der Auftrag von Z&C war der Verkauf von bis zu 100% der Anteile an einen langfristig orientierten Finanzinvestor bzw. ein Family Office zur frühzeitigen Regelung der Nachfolge bei gleichzeitiger Rückbeteiligung des geschäftsführenden Gesellschafters, welcher das Wachstum der Gesellschaft weiter begleitet und gestaltet.

Aufgrund der hohen Prozessgeschwindigkeit und des effektiven Projektmanagements, konnte die Transaktion inklusive Vorbereitungsphase in weniger als 5 Monaten abgeschlossen werden.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

DuoTherm Rolladen GmbH (Nettersheim)

Closing:

Januar 2017

Branche:

Bauelemente

Käufer:

BPE Unternehmensbeteiligungen GmbH (Hamburg)

Website:

www.duoTherm-rolladen.de





Mandat:

Die Germania Gruppe, bestehend aus der Germania Inkasso Dienst GmbH & Co. KG und der Eurania AG, wurde 1985 als Inkassobüro von Herrmann Lehner in Deggendorf, Bayern, gegründet und ist heute ein führender Dienstleister im Bereich Inkasso und Forderungsmanagement für B2B-Kunden in Deutschland.

Z&C wurde exklusiv mandatiert, um den Gesamtverkauf der Unternehmensgruppe im Rahmen der Nachfolgeregelung beratend zu begleiten.

Mit der AEM Unternehmerkapital GmbH ging der Zuschlag an einen Partner, der die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens in Zukunft weiter sichern und operativ führen wird.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Germania Inkasso-Dienst GmbH & Co. KG

Eurania AG

Closing:

Mai 2019

Branche:

Financial Services (B2B-Inkasso-Dienstleistungen)

Käufer:

AEM Unternehmerkapital GmbH, München

Website:

www.germania-inkasso.de



Mandat:

Cofresco, eine Tochtergesellschaft der Melitta Gruppe ist Europas führender Hersteller von Markenprodukten für Haushaltsfolien und -papieren. Die Melitta Gruppe beabsichtigte im Rahmen des Strategieprogramms „Melitta 2020“ die selektive Stärkung der bestehenden Geschäftsbereiche mit Hilfe von gezielten Akquisitionen.

Der Auftrag von Z&C war die Erarbeitung einer Akquisitionsstrategie und die europaweite Identifikation potentieller Zielunternehmen für Cofresco zur Stärkung des Geschäftsbereichs Foodservice, welche die gemeinsam definierten Akquisitionskriterien erfüllen und somit das bestehende Geschäft von Cofresco in diesem Bereich sinnvoll ergänzen.

Art des Mandates:

Akquisitionsstrategie / Target Search

Zeitraum:

Mai – August 2017

Unternehmen:

Melitta Zentralgesellschaft mbH & Co. KG (Minden)

Branche:

Packaging / Foodservice

Website:

www.melitta.de / www.cofresco.de



**Mandat:**

Die Leipold + Döhle GmbH ist ein Importeur und Großhändler von Arbeitsschutzprodukten mit Sitz in Eschwege. Die Produkte vertreibt das Unternehmen vorwiegend an Baumärkte und den technischen Handel.

Der Auftrag von Z&C war der Verkauf von bis zu 100% der Anteile zur Regelung der Unternehmensnachfolge und gleichzeitiger Sicherung des langfristigen Fortbestands der Gesellschaft.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Leipold + Döhle GmbH (Eschwege)

Closing:

Januar 2018

Branche:

Arbeitsschutz

Käufer:

ASUP GmbH, eine Portfoliogesellschaft von Maxburg Capital Partners (München)

Website:

www.leipold-doehle.com



FRISCHLEDER

Mandat:

Der Kölner Versicherungsmakler Frischleder ist ein führender Spezialist in der Vermittlung von Versicherungslösungen für die Immobilienwirtschaft. In diesem Zusammenhang gestaltet das Unternehmen den optimalen Versicherungsschutz für Investoren vom Ankauf des Grundstücks, über die Projektentwicklung bis hin zur Deckung des fertiggestellten Objektes.

Im Rahmen der Regelung der Unternehmensnachfolge beauftragten die Gesellschafter von Frischleder Z&C als exklusiven Corporate Finance Berater mit der Suche nach geeigneten Partnern für die Übernahme der Geschäftsanteile zur langfristigen Sicherung der Arbeitsplätze am Standort Köln.

Im Rahmen eines kompetitiven Transaktionsprozesses erhielt mit MRH Trowe ein international aufgestelltes Versicherungsunternehmen den Zuschlag der Gesellschafter.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Frischleder Versicherungsmakler GmbH (Köln)

Closing:

Dezember 2017

Branche:

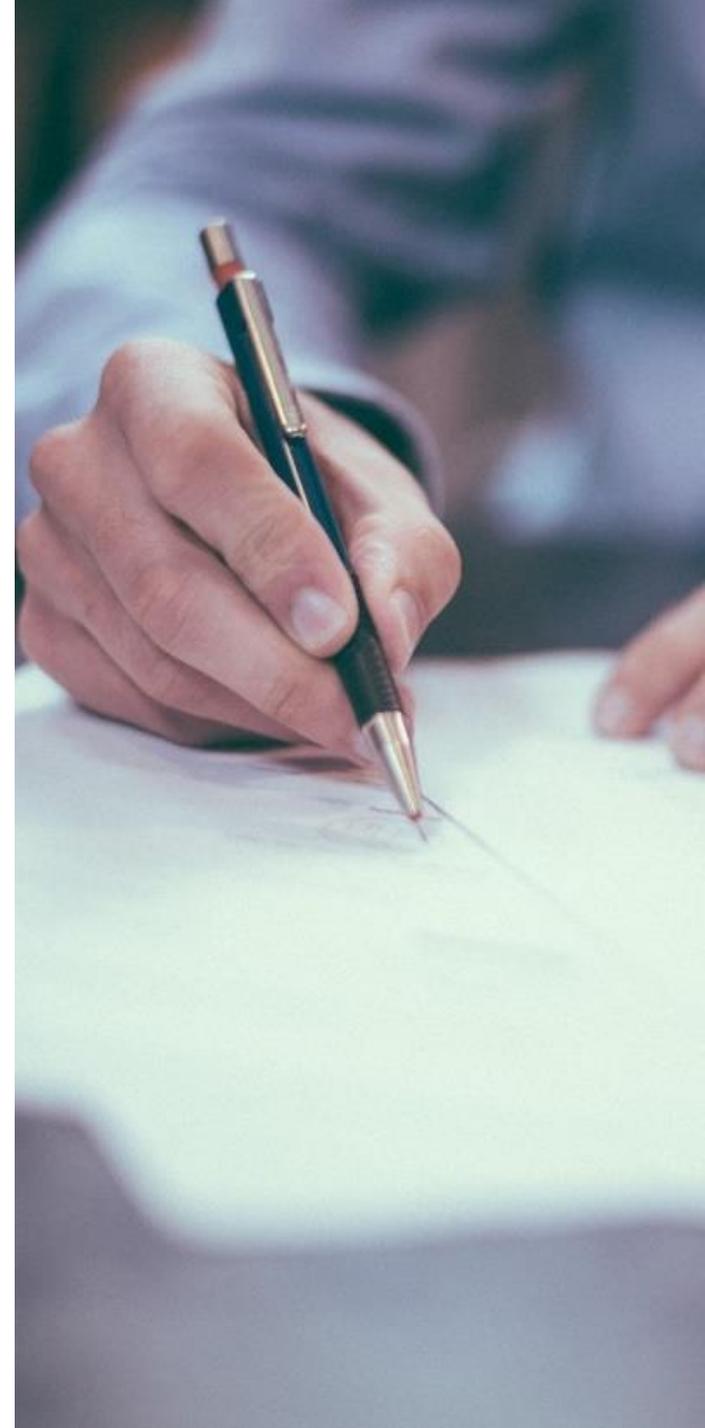
Versicherungen

Käufer:

MRH Trowe Gruppe (Frankfurt a.M.)

Website:

www.mrh-trowe.com



Mandat:

Die Ferd. Schmetz Gruppe ist ein seit 1851 bestehendes Traditionsunternehmen und einer von drei weltweit führenden Herstellern von Industrienähnadeln. Das Unternehmen beschäftigt rund 700 Mitarbeiter an Produktionsstandorten in Deutschland, der Schweiz und Indien sowie weltweiten Vertriebsniederlassungen.

Der Auftrag von Z&C war der Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an einen langfristig orientierten Investor zur Regelung der Nachfolge und gleichzeitiger Sicherung des langfristigen Fortbestands der Gesellschaft.

Schlussendlich entschieden sich die Gesellschafter zur Veräußerung an den Mitbewerber Groz-Beckert, den globalen Marktführer im Bereich industrieller Maschinennadeln, Präzisionsteilen und Feinwerkzeugen für die Herstellung und Fügung textiler Flächen mit mehr als 7.800 Mitarbeitern.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Schmetz Capital Management GmbH, Family Office der Familie Schmetz (Herzogenrath)

Closing:

Januar 2017

Branche:

Industrie & Textil (Herstellung von Industrienähnadeln)

Käufer:

Groz-Beckert KG (Albstadt)

Website:

www.schmetz.com



Mandat:

Seit 1950 beschäftigt sich das Unternehmen mit der Herstellung architektonisch anspruchsvoller Allwetter-Großschirme für den kommerziellen Einsatz in Hotellerie, Gastronomie, im kommunalen Garten- und Landschaftsbau und auf Kreuzfahrtschiffen und Hochsee-yachten.

Der Auftrag war der Verkauf von 100% der Anteile zur Regelung der Altersnachfolge und gleichzeitigen Sicherung der langfristigen und nachhaltigen Perspektive des Unternehmens und der 100 Arbeitsplätze.

Gleichzeit sollte die aktuelle Gesellschafterstruktur, bestehend aus mehreren Familienstämmen, bereinigt werden, um die bestehenden Konflikte zu lösen. Mit Volker Schröder, vormalig CFO der Kienbaum Gruppe, wurde durch Z&C ein international erfahrener MBI-Kandidat gefunden, der das Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter langfristig weiter expandieren wird.

Art des Mandates:

Management Buy-in

Unternehmen:

Bahama GmbH (Reichshof)

Closing:

August 2016

Branche:

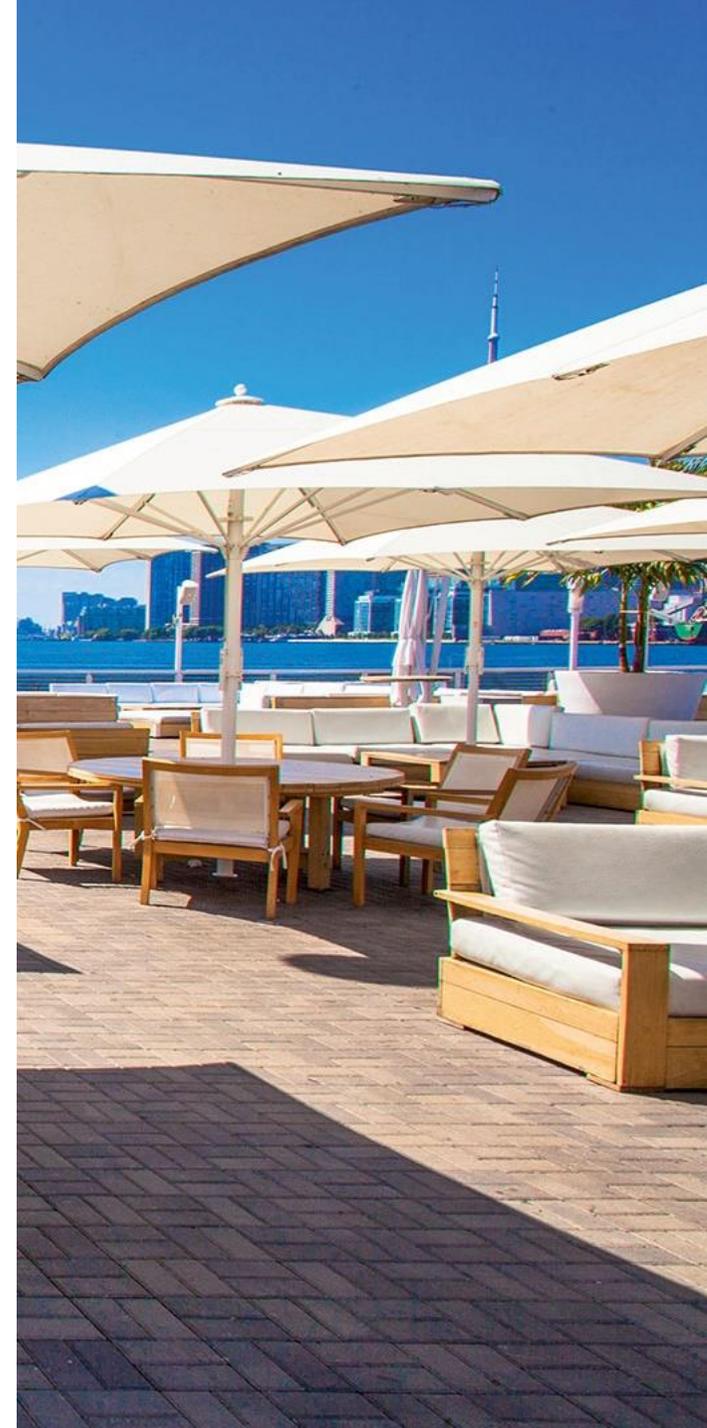
Textile Bauten

Käufer:

Volker Schröder (Privatinvestor)

Website:

www.bahama.de



Mandat:

Die Emsländer Baustoffwerke, ein 1899 gegründetes Unternehmen, produziert und vertreibt hochwertige Produkte für den Mauerwerksbau nach neusten technologischen Gesichtspunkten. Abgedeckt wird nahezu die gesamte Produktpalette im Kalksandstein- und Porenbetonbereich.

Der Auftrag war die Erarbeitung und Umsetzung einer Diversifikationsstrategie für die Emsländer Baustoffwerke zur Erschließung von Geschäftsbereichen außerhalb der Bauindustrie bei gleichzeitig vertrauten Technologieanwendungen.

Im Rahmen der Umsetzung der Strategie wurden in der Folge 100% der Anteile an der Fischer Fertigungstechnik GmbH & Co. KG, Gütersloh, erworben.

Art des Mandates:

Unternehmenskauf

Käufer:

Emsländer Baustoffwerke GmbH & Co. KG (Haren / Ems)

Closing:

Juni 2014

Branche:

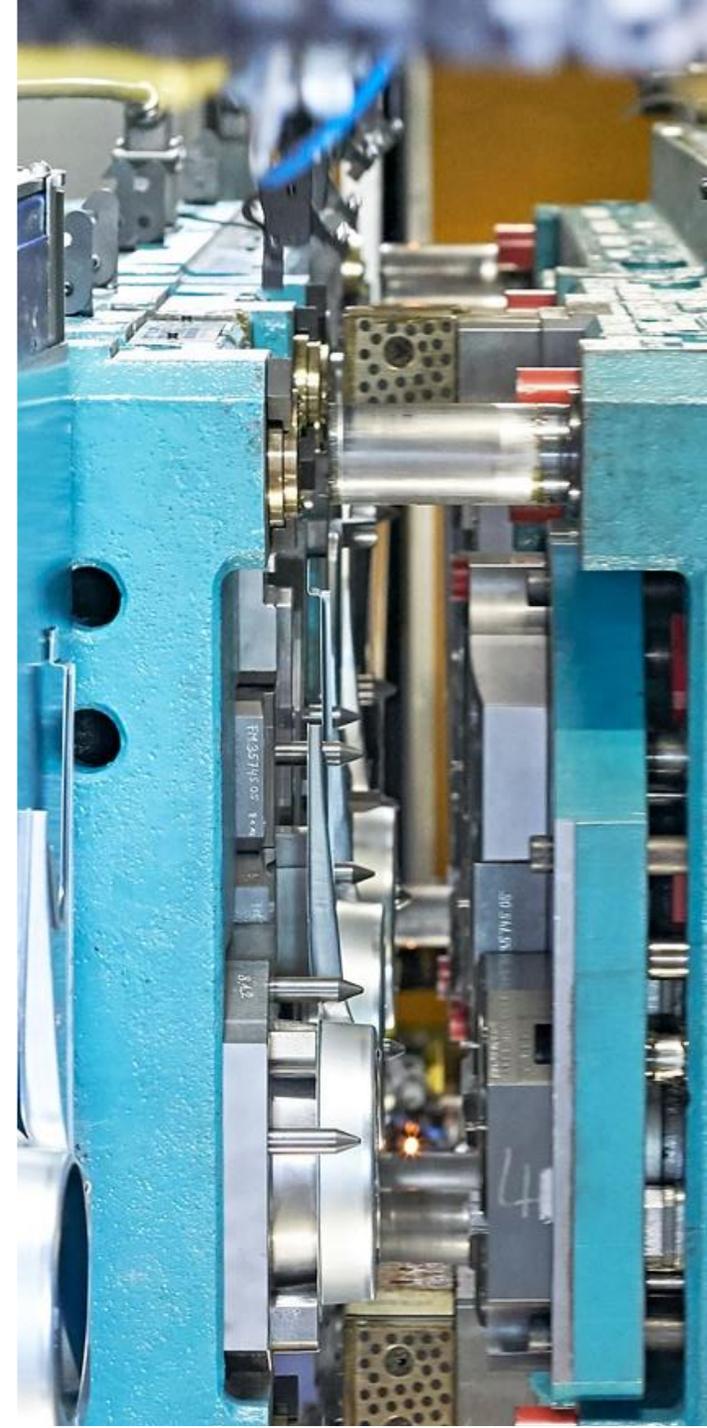
Umformtechnik

Zielunternehmen:

Fischer Fertigungstechnik GmbH & Co. KG (Gütersloh)

Website:

www.fischer-fertigungstechnik.de



Mandat:

Die Thienendorfer Fräsdienst GmbH & Co. KG ist ein spezialisierter, deutschlandweit agierender Anbieter von Fräsdienstleistungen für alle Verkehrsflächen im Straßennetz und für große Betriebsflächen.

Der Auftrag war der Verkauf von 100% der Anteile zur Regelung der Altersnachfolge und gleichzeitigen Sicherung der langfristigen und nachhaltigen Perspektive der Thienendorfer Fräsdienst GmbH & Co. KG sowie Sicherung der rund 100 Arbeitsplätze.

Käufer ist eine Tochtergesellschaft der L. Possehl & Co. mbH, der Management Holding der gemeinnützigen Possehl-Stiftung. Diese gesellschaftsrechtliche Struktur ermöglicht die Selbstständigkeit der Possehl-Gruppe und bildet das Fundament für langfristige Perspektiven der übernommenen Unternehmen.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Thienendorfer Fräsdienst GmbH & Co. KG (Thiendorf)

Closing:

Oktober 2015

Branche:

Construction (Straßenbau)

Käufer:

Possehl Spezialbau GmbH (Lübeck)

Website:

www.thiendorfer.de



Mandat:

Die W.u.H. Fernholz GmbH & Co. KG produziert seit 1963 Verpackungen und Folien aus Kunststoff für die Molkerei- und Lebensmittelindustrie. Neben dem Hauptwerk in Meinerzhagen besteht seit 2009 ein zweites Werk in Schkopau bei Halle an der Saale. In Meinerzhagen werden Verpackungen im Thermoform- und Spritzgussverfahren, sowie Folien aus PS (Polystyrol), PP (Polypropylen) und PET (Polyethylenterephthalat) hergestellt. Das Werk Schkopau ist auf die Herstellung von Folie, insbesondere für die Molkereiindustrie, aus PP und PS spezialisiert. Mit rund 220 Mitarbeitern werden bei Fernholz jeden Monat 2.000 Tonnen Kunststoffgranulat verarbeitet, dies entspricht ca. 2,5 Milliarden Verpackungen pro Jahr.

Der Auftrag von Z&C war die Begleitung und Umsetzung einer familieninternen Gesellschafterneustrukturierung im Rahmen eines Owner Buy-Out.

Art des Mandates:

Owners Buy-out

Unternehmen:

W. u. H. Fernholz GmbH & Co. KG (Meinerzhagen)

Closing:

März 2016

Branche:

Packaging

Käufer:

Uwe Fernholz

Website:

www.fernholz-verpackungen.de



**Mandat*:**

Die SCHOTTEL Industries Gruppe, ein 1921 gegründetes Unternehmen, welches mit aktuell rund 1.300 Mitarbeitern rund 250 Mio. Euro Umsatz erwirtschaftet, entwickelt, produziert und vertreibt rundum steuerbare Antriebs- und Manövriersysteme sowie komplette Antriebsanlagen für Schiffe aller Art und Größe.

Mit der Akquisition der Wolfgang PREINFALK GmbH konnte die angestrebte Diversifikations-strategie zur Erschließung von Kunden außerhalb der Schifffahrt bei gleichzeitig vertrauten Technologieanwendungen umgesetzt werden. PREINFALK produziert hochpräzise Zahnrad- und Getriebetechnik am Standort in St. Ingbert, Saarland.

Art des Mandates:

Unternehmenskauf

Käufer:

SCHOTTEL Industries GmbH

Closing:

Dezember 2011

Branche:

Hochpräzise Zahnrad- und Getriebetechnik

Zielunternehmen:

Wolfgang PREINFALK GmbH

Website:

www.schottel-industries.de

* Persönliche Referenz der Partner aus vorheriger Tätigkeit



Mandat*:

Als Full-Service-Dienstleister bietet Tesch Inkasso seinen Kunden das volle Leistungsspektrum des professionellen Forderungsmanagements – beginnend mit einem Informationsmanagement, das hilft, Zahlungsausfällen vorzubeugen, dem professionellen Mahnwesen Early Collection über das vorgerichtliche und gerichtliche Mahnverfahren bis zum Überwachungsverfahren und dem Ankauf von Forderungen ab einem vierstelligen Hauptforderungsvolumen bis zu mehreren Millionen Euro.

Z&C wurde exklusiv mandatiert, um den Gesamtverkauf des Unternehmens sowie der Forderungspakete im Rahmen der Nachfolgeregelung beratend zu begleiten.

Art des Mandates:

Unternehmensverkauf

Unternehmen:

Tesch Inkasso Forderungsmanagement GmbH

Closing:

Juli 2012

Branche:

Financial Services (Inkasso-Dienstleistungen, Forderungskauf)

Investor:

Avedon Capital Partners B.V.

Website:

www.tesch-gruppe.com

* Persönliche Transaktionserfahrung aus früherer Tätigkeit





Mandat:

Die Sauels Gruppe ist ein Familienunternehmen mit einer über 100-jährigen Geschichte in der Fleischindustrie. Das heutige Kerngeschäft ist die Fabrikation von frischen Brühwurst- und Kochpökelerzeugnissen, hauptsächlich Hinterkochschinken mit denen, von den Standorten Arnstadt sowie Barchfeld in Thüringen Kunden in Deutschland und ganz Europa beliefert werden.

Zerbach & Company begleitete die Sauels AG als exklusiver Corporate Finance Berater im Rahmen der Prüfung und Strukturierung einer Unternehmensakquisition im europäischen Ausland.

Art des Mandates:

Unternehmenszukauf

Zeitraum:

Q1 2017

Unternehmen:

Sauels AG

Branche:

Wurstproduktion, Foodservice

Website:

www.sauels.de

