

Zerbach & Company



# Unternehmensvorstellung Zerbach & Company 2022

# Index

**3**

Z&C auf einen Blick

---

**4**

Leistungen und Produkte

---

**6**

Team

---

**7**

Industry Advisory Board

---

**8**

Internationaler Track Record

---

**9**

Weltweites Netzwerk

---

**10**

Transaktionen und Referenzen

---

**11**

Warum Zerbach & Company?

---

**13**

Anhang: Fallbeispiele

---

# Zerbach & Company auf einen Blick

## Langjährige Kontinuität und Erfahrung

Fast 100 Berufsjahre kumulierte Corporate Finance Erfahrung des Teams.  
Kontinuität der Zusammenarbeit des Senior Teams seit über 15 Jahren.

## Transaktionsgrößen

Wir sind Spezialisten für Unternehmensverkauf | Nachfolge sowie Unternehmenskäufe mit Unternehmenswerten zwischen € 5 Mio. und € 250 Mio.

## Mittelstandsfokus

Unsere Auftraggeber sind überwiegend eigentümergeprägte Unternehmen, Unternehmerfamilien, Industrieholdings und Family Offices und mittelstandsfokussierte Private Equity Investoren.

## Hohe Umsetzungstärke und internationaler Track Record

Seit 2014 haben wir rund 50 M&A-Projekte mit Unternehmen und Investoren aus 18 Ländern erfolgreich begleitet.

## Exklusivität

Wir beraten ausschließlich im Mandanteninteresse, entweder auf Seite des Käufers oder des Verkäufers (kein Makler).

## Industry Advisory Board

Wir werden unterstützt von unserem Beirat aus 10 erfahrenen Industrieexperten und Unternehmerpersönlichkeiten.

## Globales M&A- und Investoren-Netzwerk

As Mitglied der Geneva Capital Group, einer globalen Allianz von M&A- und Corporate Finance-Beratungen haben wir direkten Zugang zu Unternehmen, Investoren sowie lokaler Expertise auf allen Kontinenten. Wir sind Mitglied im Private Equity Forum NRW sowie bei Die Familienunternehmer e.V.



8  
Jahre seit  
Gründung

 Geneva  
Capital  
Group  
  
55+  
internationale  
Partner

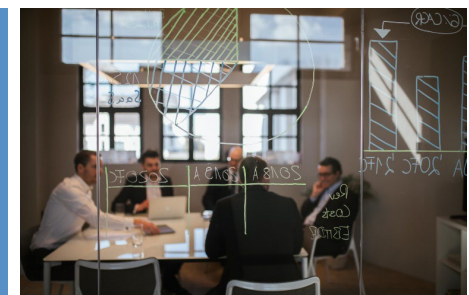
15+  
Jahre  
Zusammenarbeit  
im Team



95+  
Jahre kumulierte  
Corporate Finance  
Erfahrung

c. 50  
erfolgreiche  
Transaktionen

10  
Industry Advisors



# Beratungsleistungen



## Nachfolge | Unternehmensverkauf

Wir begleiten Sie bei der Umsetzung von Unternehmensverkäufen sowie Nachfolgeregelungen, von der frühzeitigen Vorbereitung auf den Verkauf („Exit Readiness“) bis zum erfolgreichen Vollzug der Transaktion.



## Unternehmenskauf

Wir begleiten Sie bei der Umsetzung von Unternehmenskäufen von der Erarbeitung einer Akquisitionsstrategie, der Identifikation und Ansprache potentieller Zielunternehmen bis zum erfolgreichen Vollzug der Transaktion.



## Corporate Finance

Wir unterstützen Sie mit unserem Wissen bei unterschiedlichen Aufgabenstellungen rund um das Thema Corporate Finance, Geschäftsmodellanalyse und Unternehmenssteuerung.



# Produkte



## Unternehmensbewertung

Eine wesentliche Fragestellung zur Bewertung möglicher Handlungsalternativen ist die Frage des Wertes des eigenen Unternehmen. Wir bewerten Ihr Unternehmen auf Basis der in der M&A-Praxis üblichen und anerkannten Bewertungsmethoden zum Festpreis.



## Target Screening

Für die meisten Unternehmen ist die Identifikation geeigneter Zielunternehmen eine Herausforderung, insbesondere im Ausland. Wir unterstützen Sie bei der strukturierten Identifikation geeigneter Zielunternehmen für eine Übernahme bzw. strategische Beteiligung im Rahmen der Erarbeitung einer „Target-List“ mit vordefiniertem Umfang und beschaffen die für eine Beurteilung notwendigen Informationen und Daten.



# Team



**Leander Zerbach**  
Geschäftsführer

+40 Jahre  
M&A-Erfahrung

Berufserfahrung

 **DZ BANK**

 **WGZ BANK**  
Die Initiativbank

Ausbildung




**Marc Bollinger**  
Geschäftsführer

+20 Jahre  
M&A-Erfahrung

Berufserfahrung

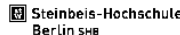
 **DZ BANK**



Ausbildung

 **UNIVERSITY OF WESTMINSTER**

 **UNIVERSITAS Miguel Hernández**

 **Steinbeis-Hochschule Berlin**

 **SDA Bocconi**  
SCHOOL OF MANAGEMENT



**Dr. Lars Junc**  
Partner

+10 Jahre  
M&A-Erfahrung

Berufserfahrung

 **DZ BANK**

Ausbildung




**Frank Eckertz**  
Associated Partner

+20 Jahre  
M&A-Erfahrung

Berufserfahrung

 **NEC**

**SAL. OPPENHEIM**

Ausbildung

 **Frankfurt School**  
of Finance & Management  
German Excellence. Global Relevance.




**Marc Thoma**  
Analyst

+1 Jahr  
M&A-Erfahrung

Berufserfahrung

 **caplantic**



Ausbildung

**Technology Arts Sciences TH Köln**



# Industry Advisory Board



**André Barth**  
Bauelemente, Smart Home

Gründer und Geschäftsführer der DuoTherm Rolladen GmbH (Stella Group)



**Dr. Helen Fürst**  
Packaging

Geschäftsführende Gesellschafterin der Fürst Group  
Dozentin an der Hochschule der Bayerischen Wirtschaft (HDBW), München



**Jürgen Heidel**  
Automotive

Ehemaliger Geschäftsführer der SWA Technologies (Brückner Gruppe)  
Beirat der Rico-Werk Eiserlo & Emmrich GmbH und Rico Druckluftanlagenbau GmbH



**Markus Klöpfer**  
Logistik

Geschäftsführender Gesellschafter der alpha logs GmbH



**Paul Kraut**  
Konsumgüter

Gesellschafter bei Herstellern von Spielfiguren in China und Nordafrika sowie Angel-Investor diverser Start-ups  
Ehemaliger Gesellschafter der Spielwarenhersteller Boxine (heute Tonies SE) und Schleich



**Alexander Mesdagi**  
Textilien, Maschinenbau

Ehemaliger Gesellschafter und Geschäftsführer des Industrienadelherstellers Schmetz  
Mitglied des Vorstands des VDMA Fachverbandes Textile Care, Fabric and Leather Technologies



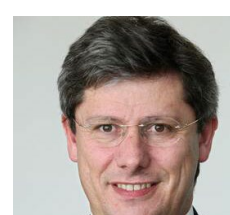
**Dr. Michael Oltmanns**  
Gesellschaftsrecht, Steuern

Partner der Kanzlei Menold Bezler Rechtsanwälte und Aufsichtsratsvorsitzender der Becker Mining Systems AG und der HPC AG  
Ehemals Aufsichtsratsvorsitzender der KATHREIN SE, Pfeiffer Vacuum Technik AG, Scholz AG und Merkur Bank KGaA



**Oliver Schulte**  
Healthcare, Renewables

Geschäftsführender Gesellschafter der GG United N.V.  
Board Director der NSECT Ningbo Shenggu Energy Conservation Technology Co., Ltd.  
Ehemals Managing Partner von Mannheimer Swartling, Shanghai



**Dr. Uwe Tillmann**  
Food & Agri

Vorsitzender des Beirats der Stratmann Familienstiftung  
Ehemals CEO der VION Food Group N.V.  
Ehemals Vorstand der Bestmeat Company B.V.  
Ehemals Vorsitzender des Beirats der Melitta Group



**Dr. Ulrich Viethen**  
Automotive, Medizintechnik

Ehemaliger Geschäftsführer der AMK Holding GmbH & Co. KG  
Zuvor Geschäftsführer Automotive der Johann Borgers GmbH & Co. KG sowie Group Vice President Siemens Medical Solutions  
Vorstand iwB e.V. der TU München

# Internationaler Track Record

Seit 2014 haben wir rund 50 erfolgreich abgeschlossene M&A-Projekte mit Unternehmen und Investoren aus 18 Ländern begleitet



Nordamerika

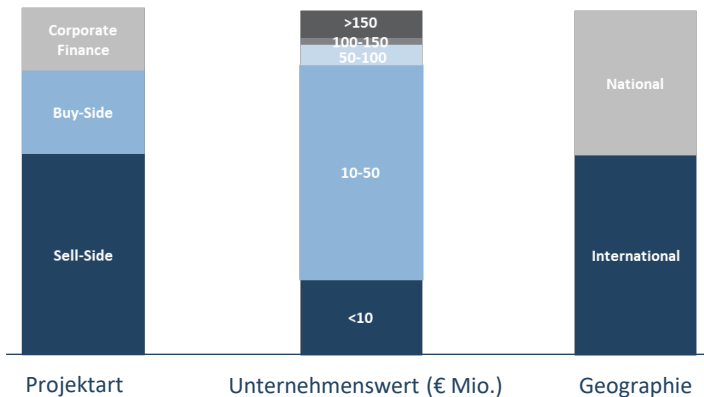


Europa

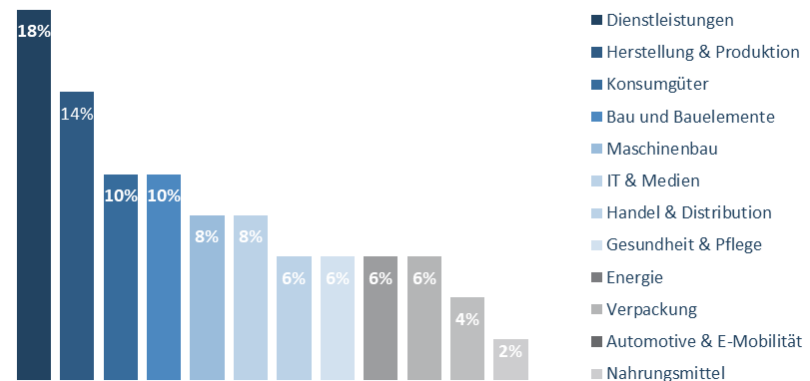


Asien

## Aufteilung M&A-Projekte nach...



## Aufteilung M&A-Projekte nach Branchensektoren





# Weltweites Netzwerk



Zerbach & Company ist unabhängiges Mitglied der Geneva Capital Group ([www.gcg.com](http://www.gcg.com)), einem internationalen Verbund aus mehr als 55 M&A-Partnerunternehmen.

Über unsere Netzwerkpartner haben wir direkten Zugang zu Unternehmen, Investoren sowie lokaler Expertise auf allen Kontinenten.

In 2021 haben die GCG-Mitglieder insgesamt 178 Transaktionen mit einem kumulierten Wert von mehr als 1,7 Mrd. US-Dollar abgeschlossen, welche sich über 11 Länder und 18 unterschiedliche Branchen erstrecken.

**55+**  
M&A Partnerunternehmen

**4.300+**  
Transaktionen

**\$58 Mrd.+**  
Kumuliertes Transaktionsvolumen

**30%**  
Cross-Border Deals

# Ausgesuchte Transaktionen

<b>Engineering</b>  Sell-Side	<b>Industrials</b>  MUTARES Sell-Side	<b>Services</b>  Sell-Side	<b>IT</b>  PUSCH-DATA Sell-Side	<b>IT</b>  MONITORFISH Buy-Side	<b>Engineering</b>   Sell-Side	<b>Healthcare</b>  DEMECAN Buy-Side	<b>Healthcare</b> BUURTZORG Nachbarschaftspflege Corp. Finance	<b>Construction</b>  SFS Sell-Side	<b>Consumer Goods</b>  tonies Armira Sell-Side
<b>Financial Services</b>   AEM Sell-Side	<b>Industrials</b>  Cutting & better  Buy-Side	<b>Real Estate</b>  FINANZIERUNGS BERATUNG Corp. Finance	<b>Financial Services</b>  Obermark Sell-Side	<b>Industrial Services</b>  ELEKTROTECHNIK Buy-Side	<b>Distribution</b>   Sell-Side	<b>Industrials</b>  Sell-Side	<b>Consumer Goods</b>  Corp. Finance	<b>Media</b> StoryDOCKS  Sell-Side	<b>Insurance</b> FRISCHLEDER  Sell-Side
<b>Construction</b>  Corp. Finance	<b>Food Service</b>   Target Search	<b>Retail</b>   Buy-Side	<b>Construction</b>   Sell-Side	<b>Media</b>   Buy-Side	<b>Construction</b>  Sell-Side	<b>Technology</b>   Buy-Side	<b>Industrials</b>   Sell-Side	<b>Construction</b>    Sell-Side	<b>Technology</b>  Corp. Finance
<b>Packaging</b>  Buy-Side	<b>Services</b>   Buy-Side	<b>Renewables</b>   Corp. Finance	<b>Industrials</b>  Alles im weißen Bereich.  Fertigungstechnik Buy-Side	<b>Consumer Goods</b>   Sell-Side	<b>Industrial Services</b>   * Sell-Side	<b>Financial Services</b>   CAPITAL PARTNERS * Sell-Side	<b>Pharmaceuticals</b>   * Corp. Finance	<b>Industrials</b>   * Sell-Side	<b>Industrials</b>   The Gear Company * Sell-Side

# Persönliche Referenzen



**Paul Kraut – Investor, ehemaliger geschäftsführender Gesellschafter Schleich GmbH**

*„Meine Beziehung zu den Partnern von Zerbach & Company geht schon auf 2004 zurück, als es Leander Zerbach in der Folge gelang, vier Gesellschafter mit ganz unterschiedlichen Interessen zu bündeln und deren Beteiligung an dem weltweit führenden Spielfigurenhersteller Schleich sehr erfolgreich im Rahmen eines kompetitiven Bieterverfahrens an HgCapital zu veräußern. Seit dieser Zeit arbeite ich mit Leander Zerbach, Dr. Lars Junc und Marc Bollinger sehr eng und vertrauensvoll zusammen. Sie beraten mich bei meinen diversen Aktivitäten mit eigenen Produktionsstätten in Nord-Afrika und China, sowie im Rahmen von Startups, wie Boxine (Tonies®), Fazua, Demecan, SpryaOne und Tigerbox.“*



**Patric Faßbender & Marcus Stahl – Gesellschafter Tonies SE (ehemals Boxine GmbH)**

*„Wir haben das Team von Zerbach & Company Anfang 2015 kennen gelernt. Durch den Mix aus professioneller Arbeit, stets offener Kommunikation in Verbindung mit einem sehr angenehmen persönlichen Umgang hat Zerbach & Company in der Folge wichtige Puzzleteile beitragen können, um das extrem rasante Wachstum unserer tonies® Hörfiguren bezwingbar zu machen.“*



**Karl-Heinz Moll – ehemaliger Vorstand WGZ BANK AG und DZ BANK AG**

*„Als langjähriges Mitglied des Vorstands der WGZ BANK und der DZ BANK konnte ich den erfolgreichen beruflichen Werdegang von Herrn Zerbach über viele Jahre hinweg begleiten. Es war daher sehr bedauerlich, dass er 2014 aus unserem genossenschaftlichen Bankenverbund ausschied. In den folgenden Jahre gelang es ihm und seinem Team sich erfolgreich zu positionieren und ein breites Netzwerk aufzubauen. Neben der fachlichen Expertise ist dies maßgeblich auf die handelnden Personen zurückzuführen, denen es immer wieder gelingt, Unternehmerpersönlichkeiten für sich und ihre Beratungskompetenz zu gewinnen. Dieser Leistung gebührt Anerkennung und Wertschätzung.“*



Aus jeder Sicht flexibel.



**André Barth – ehemaliger geschäftsführender Gesellschafter DuoTherm Rolladen GmbH**

*„Mir hat die modulare Vorgehensweise von Zerbach & Company sehr zugesagt. Ich konnte mich im ersten Schritt über eine Unternehmensbewertung dem Thema Nachfolge bzw. Unternehmensentwicklung nähern und so auch die qualitativ hochwertige Beratung von Zerbach & Company kennen lernen. Und nach dem ich im zweiten Schritt eine Entscheidung getroffen hatte, die Gesellschafterstruktur meines Unternehmens neu aufzusetzen, war mir Zerbach & Company in einem mir bis dato völlig fremden Umfeld ein professioneller Berater und Begleiter und all das gleichzeitig auf einer menschlich äußerst angenehmen Basis.“*

# Warum Zerbach & Company?

## Erfahrung und Kontinuität

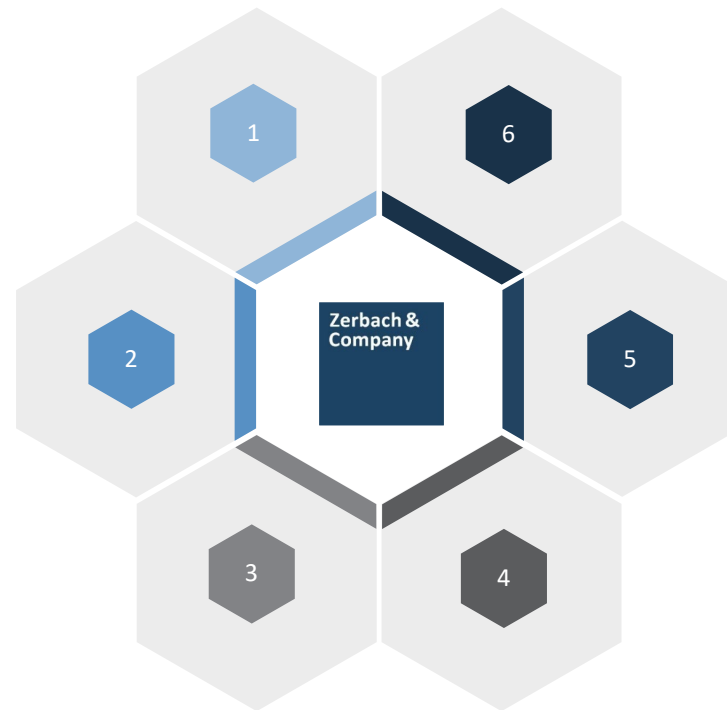
Fast 100 Berufsjahre kumulierte Corporate Finance Erfahrung des Teams sowie über 15 Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit der Geschäftsleitung in unveränderter Konstellation.

## Weltweites Investorennetzwerk

Als Teil eines globalen Verbunds von M&A- und Corporate Finance Beratungen verfügen wir über ein Investorennetzwerk in Europa, Nord- und Südamerika, Asien und dem Mittleren Osten.

## Industry Advisory Board

Unsere erfahrenen Industrieexperten unterstützen das Team in branchenbezogenen sowie bei strategischen Fragen und bringen dabei ihre weitreichenden Netzwerke und Kompetenzen ein.



## Mittelstandsfokus und Marktverständnis

Wir verstehen sowohl die Bedürfnisse eigentümergeprägter, mittelständischer Unternehmen, als auch die professioneller Investoren und multinationaler Konzerne und Familienunternehmen.

## Seniorität und Qualität

Wir garantieren unseren Mandanten die Betreuung des Projektes ausschließlich durch langjährig erfahrene Mitarbeiter.

## Hohe professionelle Standards

Hohe Prozess- und Methodenkompetenz sowie optimale Informationsbasis für unsere Beratung durch Verfügbarkeit der branchenführenden Datenbanken und Finanzinformationsdienste.



A

Ausgesuchte Fallbeispiele

**Mandat:**

Der hyCLEANER® als Spezialist für die Reinigung von Außenhüllen hat mit seinen Robotersystemen in den letzten Jahren nicht nur in der Solarbranche große Aufmerksamkeit auf sich gezogen sondern auch im Bereich der Reinigung von Fassaden und Glasdächern.

Um sich auf die Serienproduktion auszurichten, wurde das Unternehmen durch ein erfahrenes Team verstärkt: Mit an Bord sind seit April 2022 Celina Pfeiffer, Josha Kneiber und Michael Pfeiffer. Andreas Grochowiak, Gründer und Entwickler der Technologie, bleibt unverändert Geschäftsführer. Alfons Thihatmer wird aus Altersgründen in den wohlverdienten Ruhestand gehen.

Zerbach & Company begleitete die Gesellschafter der TG hyLIFT GmbH bei der erfolgreichen Umsetzung der Nachfolgeregelung.

**Art des Mandates:**

Unternehmensverkauf

**Unternehmen:**

TG hyLIFT GmbH

**Closing:**

März 2022

**Branche:**

Entwicklung innovativer Reinigungssysteme

**Käufer:**

Deutsches Family Office

**Website:**

[www.tg-hylift.com](http://www.tg-hylift.com)



**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](http://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](http://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:**

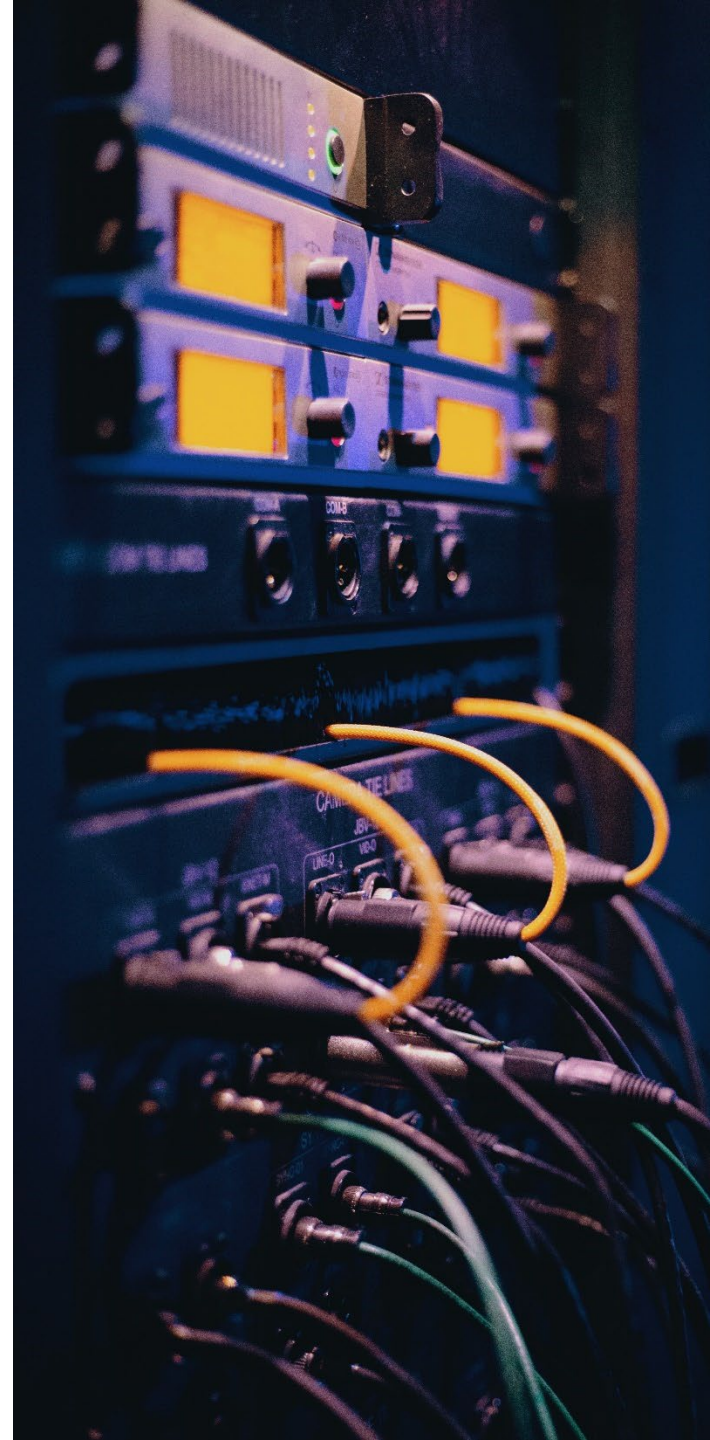
IT

**Käufer:**

Pusch-Data GmbH

**Website:**

[www.c-forum.de](http://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](http://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](http://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 Pflegeteams 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](http://www.buurtzorg-deutschland.de)

## Ambulante Pflege einfach menschlicher



**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](http://www.mbe-gmbh.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](http://www.germania-inkasso.de)





#### **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:**

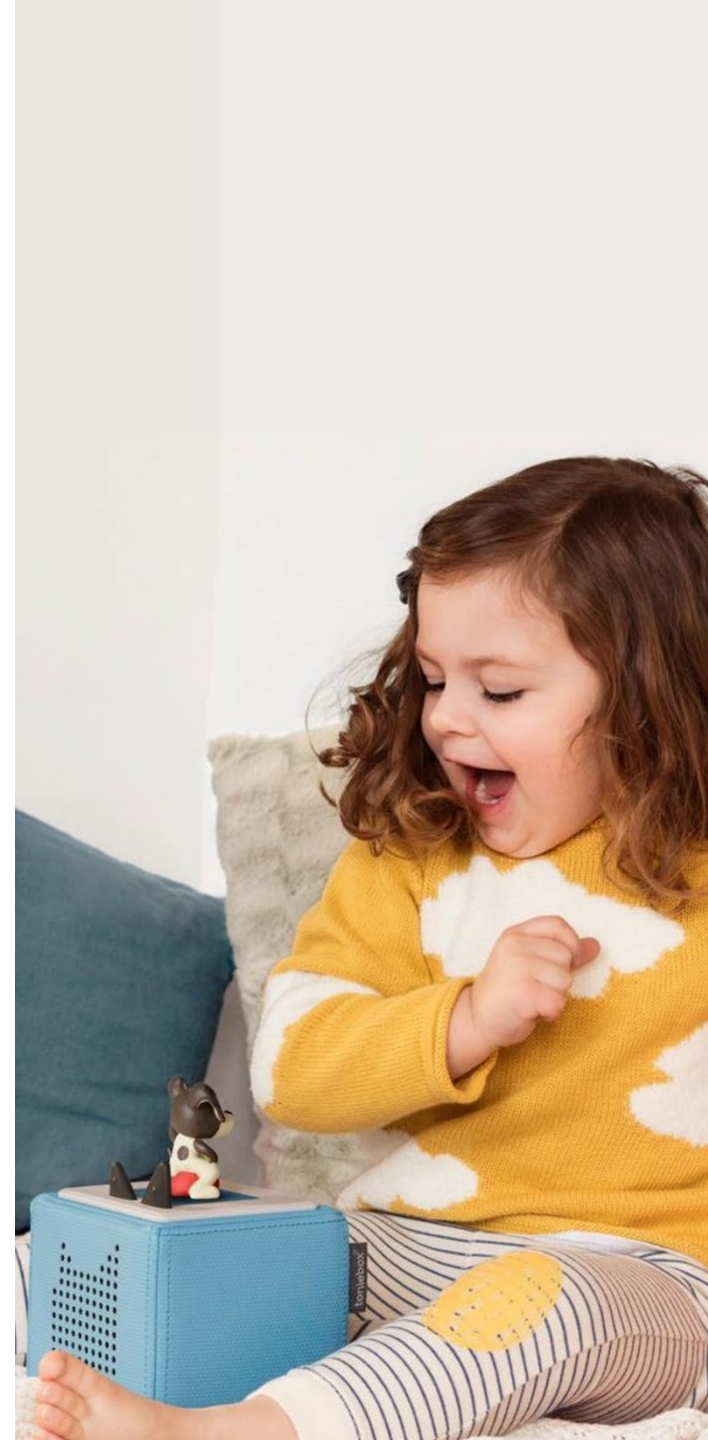
Spielwaren / Digital Audio

#### **Käufer:**

Armira Beteiligungen GmbH & Co. KG (München)

#### **Website:**

[www.tonies.de](http://www.tonies.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](http://www.bid-coburg.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](http://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](http://www.mrh-trowe.com)



## 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](http://www.melitta.de) / [www.cofresco.de](http://www.cofresco.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:**

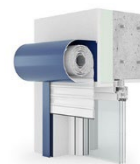
Bauelemente

## **Käufer:**

BPE Unternehmensbeteiligungen GmbH (Hamburg)

## **Website:**

[www.duotherm-rolladen.de](http://www.duotherm-rolladen.de)



**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](http://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:**

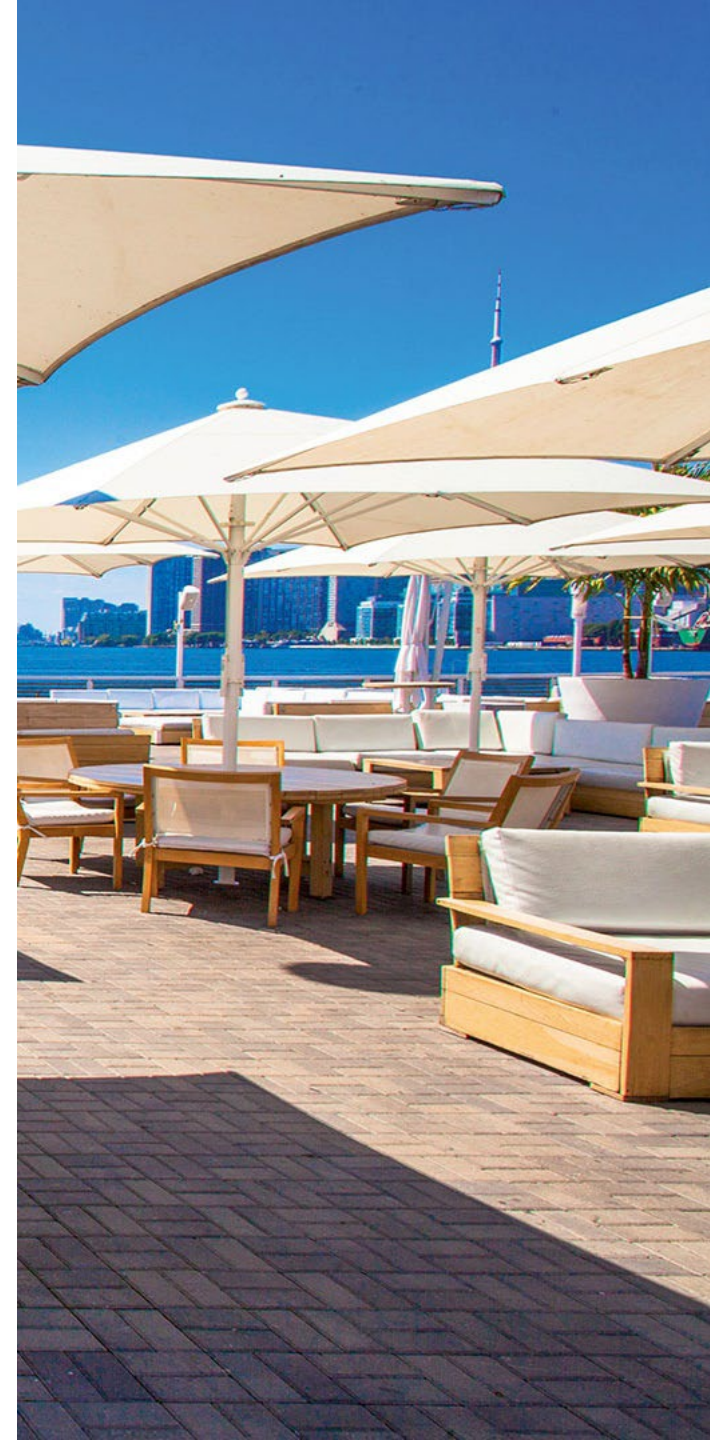
Textile Bauten

**Käufer:**

Volker Schröder (Privatinvestor)

**Website:**

[www.bahama.de](http://www.bahama.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](http://www.fernholz-verpackungen.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.thienendorfer.de](http://www.thienendorfer.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:**

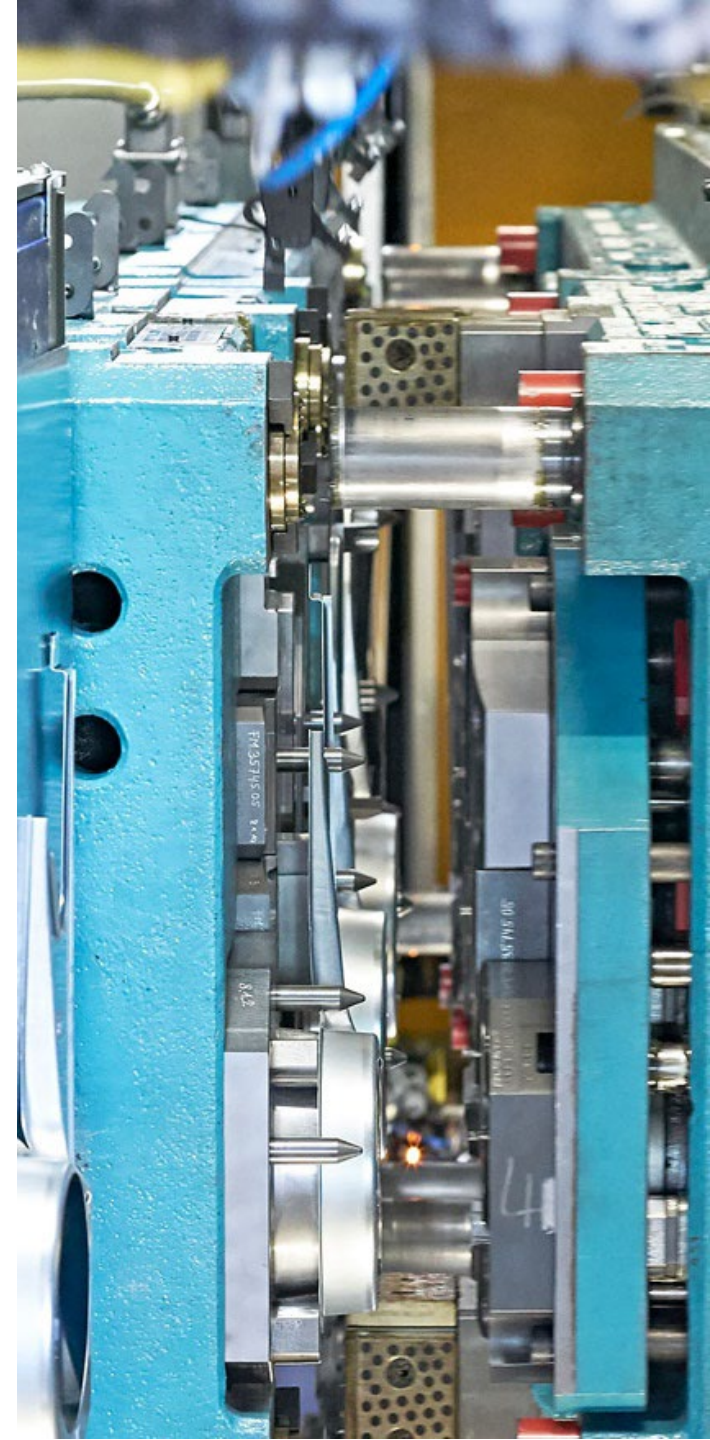
Umformtechnik

**Zielunternehmen:**

Fischer Fertigungstechnik GmbH & Co. KG (Gütersloh)

**Website:**

[www.fischer-fertigungstechnik.de](http://www.fischer-fertigungstechnik.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](http://www.schleich-s.de)





## Kontakt

Zerbach & Company Corporate Finance GmbH  
Eiler Straße 3Y  
51107 Köln  
Tel.: +49 (0)221 9851524-0  
Fax: +49 (0)221 9851524-19  
office@zerbach-company.de