deventures

Deventures
M&A mit unternehmerischem Weitblick
Unternehmensprofil

Inhalt

1 Einführung Deventures

2 Unser Team

3 Unsere Referenzen

4 Kontakt

Deventures - M&A mit unternehmerischem Weitblick

DIENST-LEISTUNGEN

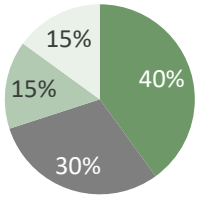
- Sell-side Transaktionen
- Buy-side Transaktionen
- Nachfolgeregelung
- Management Buy-out / Buy-in
- Unternehmensbewertungen
- Wachstumsfinanzierungen

95% unserer Aktivitäten

FOKUS

- Wir sind im europäischen M&A Markt tätig und unterstützen Unternehmer, Familienunternehmen sowie Family Offices und Private Equity Gesellschaften
- Fokus auf Transaktionsvolumen von CHF 10-200m
- Wir liefern zuverlässige Diagnosen, Expertise, Erfahrung, methodischen Ansatz, Teamwork, Ausdauer, Resilienz & Kreativität, Verhandlungsgeschick, Übersicht und Makellosigkeit. Alles zur gleichen Zeit.

KLIENTEN



- Eigentümergeführt
- Mid-cap
- Private Equity
- Family Offices

Unser Fokus:
Mid-cap Transaktions-volumen CHF 10-200m

SEKTOREN

- Industrie und Automation
- Technologie
- IT / Medien / Telekommunikation / Digital
- Professional Services
- Konsumgüter, Lebensmittel, Handel
- Chemie, Bauwirtschaft und Rohstoffe

ERFAHRUNG

oerlikon, autoneum, Christian Fischbacher, arvato BERTELSMANN, nimbus, WAJER YACHTS, ELAG, MAAGTECHNIC, BRACHS, swisscom, Elvaston, B&P Engineering, simyo, DÄTWYLER, JACOBS HOLDING AG, CHRIST, ECONIS, GANZ, Sika, Rivean Capital

Fünf Gründe, Deventures zu einem Teil Ihres Teams zu machen.

BEWÄHRTE ALTERNATIVE

Wir sind für mittelständische Transaktionen eine bewährte Alternative zu Investmentbanken und größeren M&A-Firmen.

Deventures ist zugänglich, unternehmerisch, frei von Interessenkonflikten und passt sich spezifischen Bedürfnisse an.

ERFAHREN

Wir sind sehr erfahren und bringen sowohl operative Führungserfahrung aus früheren Tätigkeiten als auch grenzüberschreitende M&A-Erfahrung mit.

Deventures bietet ein Optimum an Expertise.

EMPATHISCH

Wir sind empathisch, verstehen worauf es wirklich ankommt und sind talentiert Menschen zusammenzubringen.

Deventures ist für alle Beteiligten ein angenehmer und empathischer Partner.

OUT OF THE BOX

Wir agieren pragmatisch, fokussieren uns auf das Essentielle und liefern handfeste Lösungen.

Deventures ist konstruktiv und kreativ in der Findung von Transaktionslösungen.

BEHARRLICH

Wir haben Punch, das steht für unsere Beharrlichkeit und Verlässlichkeit.

Bis dato haben wir 90% aller Transaktionen erfolgreich abgeschlossen.

Deventures lässt nicht los, bis der Job erledigt ist.

BEWÄHRTE ALTERNATIVE

M&A-Transaktionen erfordern spezielle Kenntnisse, Fähigkeiten und Kapazitäten. Nicht jedes Unternehmen hat diese Ressourcen kurzfristig und in der erforderlichen Struktur vorhanden. Deventures ist eine bewährte Alternative für Transaktionen im KMU-Bereich, da wir uns an Ihrer Herausforderung beteiligen. Deventures ist zugänglich, unternehmerisch, frei von Interessenkonflikten und passt sich spezifischen Bedürfnissen an.

«Seien Sie flexibel, smart und effektiv.»

WIRKLICH ERFAHREN

Es ist schon in unserem Namen: Unternehmertum & Leadership. Wir arbeiten für Unternehmer und sind selbst Unternehmer. Wir haben ein vielfältiges Team und auch einen gemeinsamen Nenner: Wir hielten Führungspositionen unter herausfordernden Bedingungen und im internationalen Kontext. Nicht nur als M&A-Berater, sondern auch als Manager und Unternehmer. Deventures bietet ein Optimum an Expertise.

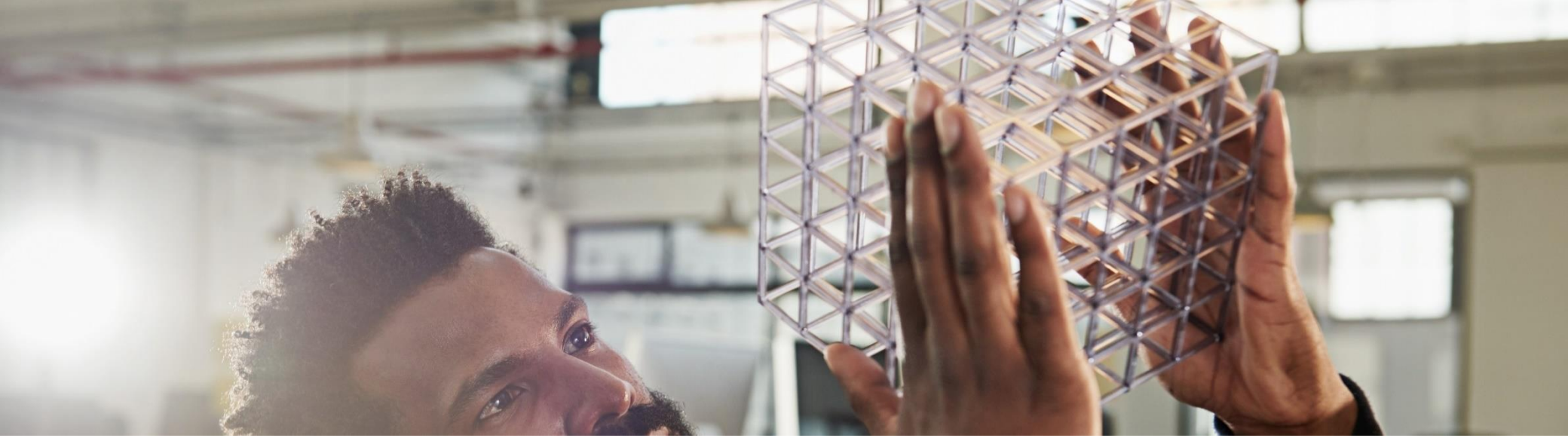
«We walk our talk.»

ANGENEHM & EMPHATISCH

In einer M&A-Transaktion muss man Parteien zusammenbringen. Das ist ein Prozess, bei dem gezeigt werden muss, dass die Perspektiven verstanden werden und einen Konsens erzielt werden kann. Wir erlangen Respekt, indem wir zuhören und unsere Kommunikation auf das fokussieren, was den Prozess vorantreibt und die Parteien näherbringt. Deventures ist für alle Beteiligten ein angenehmer und empathischer Partner.

«Wenn du sprichst, wiederholst du nur das, was du bereits weißt. Aber wenn du zuhörst, kannst du etwas Neues lernen.»

- Dalai Lama



THINKING OUT OF THE BOX

Unternehmertum ist für uns auch eine Einstellung, Lösungen für etwas zu finden, das festzustecken scheint. Wir sind in der Lage, nach Alternativen zu suchen. Das ist eine Frage der Kreativität und «out of the box» Denken. Deventures ist konstruktiv und kreativ in der Findung von Transaktionslösungen.

«Hindernisse müssen dich nicht aufhalten. Wenn du gegen eine Wand rennst, dreh dich nicht um und renne weg. Überlege dir einen Weg wie du darüber klettern, hindurchgehen oder um sie herum gehen kannst.»

- Michael Jordan, Basketball Champion

BEHARRLICH & ZIELORIENTIERT

Der Abschluss einer Transaktion kann zu einem komplexen Unterfangen mit vielen Stakeholdern, Fragen und Herausforderungen werden. Deventures hat eine überdurchschnittliche Erfolgsquote und bis dato 90% der Mandate mit einer erfolgreichen Transaktion abgeschlossen. Das liegt am Teamwork, persönlichem Engagement, Loyalität und der Mentalität, nie aufzugeben. Deventures lässt nicht los, bis der Job erledigt ist.

«Beharrlichkeit verwandelt Herausforderungen in außergewöhnliche Erfolge.»

Es ist bereits in unserem Namen. Deventures ist ein mid-cap M&A-Advisory Unternehmen mit unternehmerischem Weitblick.

- Wir sind im europäischen M&A Markt tätig und unterstützen Unternehmer, Familienunternehmen sowie Family Offices und Private Equity Gesellschaften bei kleineren und mittelgroßen **Transaktionsvolumen von EUR 10-200m**.
- Wir vereinen insgesamt über 50 Jahre an Erfahrung im M&A-Markt und haben wir gelernt, dass M&A-Projekte **zuverlässige Diagnosen, Expertise, Erfahrung, methodischer Ansatz, Teamwork, Ausdauer, Resilienz & Kreativität, Verhandlungsgeschick, Übersicht** und **Makellosigkeit** erfordern. Alles zur gleichen Zeit.
- Deventures bietet ein fokussiertes Leistungsspektrum an. Wir haben dies in **vier Hauptaktivitäten** unterteilt.

1 UNTERNEHMENSVERKAUF

- Beratung von mittelständischen Unternehmen in privater Hand beim Verkauf an strategische Käufer, Finanzinvestoren oder Family Offices
- Beratung von Finanzinvestoren und Family Offices beim Verkauf ihrer Portfoliounternehmen
- Beratung von börsennotierten oder nicht an der Börse notierten Unternehmen bei der Veräußerung von Tochtergesellschaften

2 UNTERNEHMENSKAUF

- Beratung von mittelständischen Unternehmen in privater Hand beim Zukauf von Zielunternehmen
- Beratung von Finanzinvestoren und Family Offices beim Zukauf von Add-on‘s für ihre Portfoliounternehmen
- Beratung von börsennotierten bei der Akquisition von Unternehmen

3 FIT FOR SALE

- Analyse der Ist-Situation hinsichtlich Finanzen, operativer Kennzahlen und strategischer Ausrichtung
- Erstellung eines angepassten Business Plans und Definition möglicher operativer und/oder organisatorischer Maßnahmen zur Wertsteigerung
- Begleitung des Managements bei der Umsetzung der definierten Maßnahmen

4 WACHSTUMSFINANZIERUNG

- Evaluierung des Finanzbedarfs zur Umsetzung der Wachstumsstrategie
- Definition der Zusammensetzung der Wachstumsfinanzierung (Debt vs Equity)
- Unterstützung bei der Beschaffung von Wachstumskapital im Rahmen eines strukturierten Prozesses

Unternehmensverkauf

- In der Regel ist die Entscheidung, ein **Unternehmen zu verkaufen** nicht einfach. Den Entscheid für einen Verkauf löst einen **komplexen und zeitintensiven** Prozess aus, der mit großer **Sorgfalt, Vertraulichkeit** und **Integrität** gesteuert werden muss.

- Die **Verkaufsmotivationen sind vielfältig**: Kontinuität, Profitabilität, Standortverlagerung, Nicht-Kernfokus, Nachfolge, Wertkapitalisierung oder beispielsweise unterschiedliche Meinungen im Führungsteam über Perspektiven. Oft ist es eine **Mischung dieser Faktoren**, die den Unternehmer und/oder das Managementteam zu dieser grundlegenden Entscheidung führt.

- Deventures unterstützt Sie in allen **Phasen des Verkaufsprozesses**, bei der Unternehmensbewertung, bei der Erstellung der Verkaufsdokumentation, bei der Erstellung einer Liste möglicher Käufer, bei der Einrichtung des Datenraums, bei der Erstellung einer Transaktionsstruktur, bei den Verhandlungen bis zum **Vollzug der Transaktion**.

	1 VORBEREITUNG, DATENANALYSE	2 VERKAUFSDOKUMENTATION UND IDENTIFIKATION KÄUFER	3 KONTAKTIERUNG DER KAUFINTERESSENTEN	4 DUE DILIGENCE, VERTRAGSENTWURF	5 VERHANDLUNGEN, SIGNING UND CLOSING
Dienstleistungen	▪ Revision der Strategie und Vorbereitung Mittelfristplan ▪ Validierung der Bewertungsbandbreite / Preiserwartungen ▪ Liste potenzieller Käufer/ Investoren (Long List)	▪ Verkaufsunterlagen (NDA, Teaser, Information Memorandum, Process Letter) ▪ Festlegung der Transaktionsstrategie ▪ Priorisierung der Käufer/ Investoren (Short List)	▪ Kontaktieren der identifizierten Investoren ▪ Zustellung Information Memorandum und Prozessbrief ▪ Erhalt unverbindlicher Angebote ("NBO" oder "LOI" = unverbindliches Angebot / Absichtserklärung)	▪ Durchführen von Management-Meetings und Betriebsbesichtigungen ▪ Koordination der Due Diligence und Q&A ▪ Erhalt verbindlicher Angebote ▪ Unterstützung Ausarbeitung des Kaufvertrags (SPA / APA)	▪ Unterstützung bei der Entwicklung des Vertragswerkes ▪ Unterstützung bei den Verhandlungen ▪ Unterstützung beim Abschluss des Kaufvertrags ▪ Closing
Ergebnisse	▪ Mittelfristplan ▪ Bewertungsbandbreite ▪ Long List potenzieller Käufer	▪ Professionelle Verkaufsdokumentation ▪ Priorisierte Short List potenzieller Käufer	▪ Unverbindliches Angebot / Absichtserklärung	▪ Vertragsvorschlag	▪ Vollzug

Unternehmenskauf

- Jede Akquisition hat ihre **Eigenheiten**. Ob strategische Akquisition, Management Buy-Out, Management Buy-In oder Unternehmensnachfolge: jede Variante hat eine andere Ausgangssituation und hat ihre eigenen Anforderungen an den Prozess.

- Die Entscheidung für einen Zukauf hat **vielseitige Gründe**. Ein potenzielles Zielunternehmen könnte Umsatz, Profitabilität und damit den Unternehmenswert in der Zukunft sichern, helfen eine Marke zu etablieren, Zugang zum (internationalen) Markt realisieren, Zugang zu Ressourcen und Know-how sichern oder beispielsweise eine Plattform für weitere Akquisitionen über Add-on's sein.

- Wir helfen Ihnen, den **gesamten Kaufprozess gezielt zu steuern**, um das bestmögliche Zielunternehmen zu akquirieren.

	1 DEFINITION SUCHKRITERIEN UND TARGETS	2 PROFESSIONELLE, BEHARRLICHE KONTAKTIERUNG	3 BUSINESS PLAN UND UNVERBINDLICHE OFFERTE	4 DUE DILIGENCE	5 VERBINDLICHE OFFERTE, VERHANDLUNG, CLOSING
Dienstleistungen	▪ Definition der Ziele / Suchkriterien ▪ Inhouse Search, Datenbankrecherche, Input Market Know-how, Netzwerk ▪ Long List potenzieller Targets gemäß Suchkriterien ▪ Priorisierung und Short List	▪ Anonymisierte Kontaktaufnahme der identifizierten Targets ▪ Vorbereitung des ersten Dialogs und / oder des ersten Besuchs ▪ Abschluss Vertraulichkeitserklärung	▪ Analyse von Finanz- und Betriebsdaten ▪ Erste Ermittlung der Bewertungsbandbreite ▪ Vorbereitung des unverbindlichen Angebots	▪ Due Diligence-Unterstützung ▪ Koordination mit Sell-Side-Beratern ▪ Management Präsentation / Betriebsbesichtigungen ▪ Integration von DD-Ergebnissen in Business Plan und Bewertung	▪ Vorbereitung verbindliche Offerte ▪ Unterstützung bei der Entwicklung des Vertragswerkes ▪ Unterstützung bei Verhandlungen ▪ Signing und Closing
Resultate	▪ Klare Suchkriterien ▪ Long List potentieller Targets	▪ Short List potentieller Targets, inkl. Reporting Fortschritt Kontaktierung	▪ Erste Finanzdaten Targets ▪ Erste Bewertungsbandbreite ▪ Unverbindliche Offerte / Letter of Intent	▪ Due Diligence-Report ▪ DD-Einfluss auf Business Plan und Bewertung	▪ Vollzug

Fit for Sale

- Um ein **stabiles Wachstum** zu erzielen, muss Ihr Unternehmen seine Leistung kontinuierlich verbessern und aufrechterhalten. Dies beeinflusst den **Unternehmenswert zum Exit-Zeitpunkt**.

- Wir unterstützen Sie in einem strukturierten Prozess dabei, über einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren vor einem geplanten Exit **strategische Werthebel** zu erkennen und **konkrete Handlungsempfehlungen** für Ihr Geschäft daraus abzuleiten.

	1 AUSGANGSSITUATION UND POTENZIALANALYSE	2 WERTSTEIGERUNG	3 REALISATION
Dienstleistungen	▪ Datenanalyse-Interviews mit Schlüsselpersonen ▪ Industrie Analyse ▪ Status Quo Überprüfung ▪ Identifikation der Werthebel ▪ Unternehmensbewertung heute und morgen	▪ Entwicklung / Anpassung der Unternehmensstrategie ▪ Entwicklung eines Mittelfristplans, inkl. CF-Plan ▪ Definition von Maßnahmenpaketen Einrichtung "Transformation Office" ▪ Allfälliger Beizug von Spezialisten ▪ Umsetzung der einzelnen Wertschöpfungshebel und -potentiale	▪ Überarbeitung des 5-Jahres-Geschäftsplans und der Managementpräsentation sowie der Investitionshighlights ▪ Aufbereitung der Verkaufsunterlagen ▪ Identifizierung potenzieller Käufer / Partner ▪ Due Diligence zur Vorbereitung (Datenraum / Q + A) ▪ Umsetzung des Transaktionsprozesses
Ergebnisse	▪ Unternehmensbewertung (DCF-Methode, Multiple-Methode) ▪ Ist-Bewertung und mögliche künftige Bewertung ▪ Empfehlungen für Mehrwert-Realisierung	▪ Umsatzsteigerung ▪ Margensteigerung ▪ Kostenreduktion ▪ Bilanzoptimierung ▪ Anpassung HR-Struktur ▪ EBITDA-multiple Steigerung	▪ Businessplan und Informationsmemorandum ▪ Kurzprofil und Vertraulichkeitserklärung ▪ Suche des geeigneten Käufers ▪ Professionelle Verhandlung des Kaufvertrags ▪ Vollzug

Wachstumsfinanzierung

- Für manche Situationen benötigt es **Wachstumskapital**. Dazu gilt es die beste **Finanzierungsmethode** zu bestimmen und eine ausgewogene **Balance zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung** zu finden.

- Dazu bedarf es Fachkenntnisse und guter Kontakte zu einer Vielzahl von **Banken und Investoren** (z.B. Banken, Private Equity Gesellschaften oder Privatpersonen/ Familien). Wir unterstützen unsere Kunden bei der **Finanzierung des Wachstums** Ihres Unternehmens.

	1 AUSGANGSSITUATION UND PLANUNG	2 VORBEREITUNG UND UMSETZUNG	3 DUE DILIGENCE UND VOLLZUG
Dienstleistungen	▪ Vorbereitung Business Plan, inkl. Cash-Flow und Mittelfristplanung ▪ Bestimmung des Finanzierungsbedarfs ▪ Unternehmensbewertung ▪ Unternehmenspräsentation, inkl. Finanzierungsbedarf und Konditionen	▪ Identifikation potentieller Kapitalgeber ▪ Kontaktaufnahme mit potentiellen Kapitalgebern ▪ Zustellung Unternehmenspräsentation und Erläuterung Finanzierungsbedarf ▪ Erhalt Finanzierungsangebote ▪ Finale Strukturierung des Beteiligungsmodells	▪ Vorbereitung / Koordination der Due Diligence ▪ Unterstützung der Entwicklung der Verträge ▪ Vertragsverhandlungen ▪ Vollzug
Ergebnisse	▪ Detaillierter Business Plan ▪ Bandbreite Finanzierungsbedarf ▪ Gut strukturierte Präsentation für die potentiellen Kapitalgeber	▪ Liste potentieller Kapitalgeber ▪ Finanzierungsangebote ▪ Klare Finanzierungsmodalitäten	▪ Vollzug

Inhalt

1 Einführung Deventures

2 Unser Team

3 Unsere Referenzen

4 Kontakt

Teun de Ven – Managing Partner

Teun de Ven
lic.oec.HSG
Managing Partner
t.deven@deventures.ch
+41 79 203 0992

«Gerade in Zeiten, in denen selbst ein Handschlag oft nicht mehr gilt, will ich für meine Auftraggeber ein verlässliches und persönlich engagiertes Gegenüber sein»

Beruflicher Werdegang

- Teun de Ven ist Managing Partner der Deventures.
- Er ist Verwaltungsrat der Plättli Ganz Baumaterial Holding AG.
- Ehemaliger Gründungspartner und VRP der Proventis Partners. Proventis ist ein auf mid-cap spezialisiertes M&A-Advisory Unternehmen im europäischen Raum.
- Er startete seinen Laufbahn als Management Consultant bei der St. Gallen Consulting Group.
- Anschließend war er bei der Swisscom als Head of Residential Customers tätig.
- Zuletzt war er bei der Jacobs Holding als CEO / VRP der Brach's Confections Inc. (USA), als VRP der Vernell Industries S.A de C.V. (MEX) und als CEO/VRP der Boards & More tätig.
- 20 Jahre M&A-Erfahrung in der Strukturierung, Führung und Implementierung zahlreicher, komplexer M&A-Transaktionen für Familienunternehmen, börsennotierte Gesellschaften, Familiy Offices und PE's.

Akademischer und persönlicher Hintergrund

- Abschluss an der Universität St. Gallen (lic. oec. HSG).
- Internationale Erfahrung: Benelux, DACH-Region, UK, Skandinavien, USA, Argentinien, Mexiko.
- Typische Stärken sind: engagiert, willensstark, direkt & kommunikativ, loyal, geduldig & zuverlässig, ausgezeichneter Organisator.
- Sprachen: Deutsch, Englisch und Holländisch.
- Fundierte Kenntnisse von Industrie- und Handelsunternehmen sowie deren Geschäftsmodellen, Wertschöpfungsketten und Herausforderungen.
- Industrien:
  - ✓ Produzierende Industrie
  - ✓ Großhandel /Konsumgüter / Lebensmittel
  - ✓ IT / Medien / Telekommunikation
  - ✓ Technologie
  - ✓ Business Services
  - ✓ Bauwirtschaft

Dr. Michael Kost – Partner

Dr. Michael Kost
Dipl.Kfm.
Partner
m.kost@deventures.ch
+49 172 88 61108

«Als ehemaliger Familienunternehmer habe ich besonderes Verständnis für Unternehmer und Gesellschafter mittelständischer Betriebe, das ich erfolgsorientiert einsetzen möchte»

Beruflicher Werdegang

- Dr. Michael Kost ist Partner der Deventures.
- Daneben ist er geschäftsführender Gesellschafter eines Family Offices in Deutschland sowie als Beirat des Mannheimer Reiss Engelhorn Museums engagiert.
- Er startete seine Laufbahn als Management Consultant bei Roland Berger Strategy Consultants in München.
- Anschließend war er bei der Fuchs Petrolub Gruppe in diversen Management Positionen tätig: General Manager Fuchs Australia Ltd., Exportleiter Fuchs Mineralölwerke GmbH, CEO Fuchs UK plc sowie Mitglied der Europäischen Geschäftsleitung innerhalb der Fuchs Petrolub Gruppe.
- Zuletzt trug er 18 Jahre als geschäftsführender Gesellschafter zur Expansion des familieneigenen Spezialchemieunternehmens, der Süddeutsche Emulsions Chemie GmbH bei, welches er in 2018 an einen Strategen verkaufte.
- Mehrere Jahre M&A-Erfahrung als Manager, Eigentümer und Berater. Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Family Offices und PEs.

Akademischer und persönlicher Hintergrund

- Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Stadtsparkasse Mannheim.
- Abschluss an der Universität Mannheim (Diplom Kaufmann) sowie Universität Linz (Dr. soc. oec.).
- Breite internationale und interkulturelle Erfahrung: Europa inklusive Osteuropa, CH, UK, Skandinavien, Middle East, Australien, USA und Asien.
- Typische Stärken sind: international erfahren, engagiert, leistungsorientiert, kommunikativ, loyal, vermittelnd, zuverlässig, unternehmerisch denkend.
- Sprachen: Deutsch, Englisch und Französisch.
- Fundierte Kenntnisse von Industrie- und Handelsunternehmen sowie deren Wertschöpfungs-ketten und Herausforderungen.
- Industrien:
  - ✓ Produzierende Industrie
  - ✓ Großhandel /Konsumgüter
  - ✓ Leichtindustrie
  - ✓ Business Services
  - ✓ Baustoffe und Bauchemie

Marie-Noëlle Jerschke – Senior Advisor

Marie-Noëlle Jerschke
Master in Management
Senior Advisor
mn.jerschke@deventures.ch
+41 79 555 73 00

«Ich unterstütze meine Kunden leidenschaftlich gern auf ihrem Weg, in ihrem Unternehmen eine bedeutende finanzielle Veränderung herbeizuführen»

Beruflicher Werdegang

- Marie-Noëlle ist Senior Advisor bei Deventures.
- Sie ist zudem Associate Partner bei FairCapital, die Finanzierungslösungen für Fairtrade-zertifizierte Genossenschaften von Kleinbauern anbietet.
- Marie-Noëlle Jerschke hat langjährige M&A-Erfahrung (JPMORGAN, Groupe Danone, LOT) und hat zahlreiche sektorübergreifende Transaktionen in einem internationalen Umfeld erfolgreich abgeschlossen.
- Sie begann ihre berufliche Laufbahn als M&A Analyst, dann Associate und schlussendlich Vice-President bei JPMORGAN.
- Danach war sie bei Groupe Danone als Project Director M&A und Industrial Finance Controller tätig.
- Zuletzt begleitete sie als Advisor to the CEO and BoD die finanzielle Umstrukturierung und bewertete die mögliche Privatisierung der polnischen Fluggesellschaft LOT.
- Sie verfügt über eine umfassende Erfahrung in den Bereichen Finanzierung, Finanzcontrolling, Finanzplanung sowie Mergers & Acquisitions.

Akademischer und persönlicher Hintergrund

- Master Abschluss in Management an der HEC, Paris, ein Investment Banking Training Programm von JPMORGAN in New York und eine Certificate of Advanced Studies in Management, Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG) an der Universität St. Gallen.
- Internationale Erfahrung: DACH-Region, CEE, UK, USA, China und Mittleren Osten.
- Typische Stärken sind: solide analytische Fähigkeiten und Kenntnisse der Corporate Finance, wissbegierig, ergebnisorientiert, zuverlässig und kontaktfreudig.
- Sprachen: English, Deutsch, Französisch und Polnisch
- Industrien:
  - ✓ Produzierende Industrie
  - ✓ Konsumgüter / Lebensmittel
  - ✓ Verkehr und Logistik
  - ✓ Business Services
  - ✓ Immobilien
  - ✓ Luxusgüter

Noémi Nagy – Senior Advisor

Noémi Nagy
M.A. Int. Business and CF
Senior Advisor
n.nagy@deventures.ch
+41 78 944 45 26

«Eine M&A-Transaktion ist wie eine Ehe. Die Partner müssen kommunikativ, kollaborativ und offen für neue Kulturen und unterschiedliche Ideen sein, um eine blühende Beziehung aufzubauen. Wir begleiten unsere Kunden auf diesem Weg»

Beruflicher Werdegang

- Noémi ist Associate Partner bei Deventures.
- Sie ist zudem Strategie- und Business Development-Beraterin für suissenow solutions.
- Sie ist Mitglied des Beirats und der Geschäftsführung verschiedener Start-ups und Non-Profit-Organisationen.
- Sie begann ihre berufliche Laufbahn als Finanzanalystin bei der OTP Bank, Budapest. Später arbeitete sie als Investment Managerin für HITF Venture Capital.
- Als Business Development Director von Ringier Ungarn leitete sie M&A-Transaktionen und koordinierte internationale Partnerschaften.
- Zuletzt beriet sie CEE-Kunden zu Schweizer Markteintrittsstrategien und unterstützte Kunden bei der Finanzierung von Wachstumskapital.
- Erfahrung in strategischer Analyse, Finanzmodellierung, Geschäftsplanung, Unternehmensbewertung, M&A-Transaktionen und strategischen Partnerschaften.

Ringier otpbank suissenow

Akademischer und persönlicher Hintergrund

- Abschlüsse an der Corvinus Universität, Budapest und der Erasmus Universität, Rotterdam: MS in Economics, International Business and Corporate Finance.
- Zertifikat Business Sustainability Management der Cambridge Universität.
- Internationale Erfahrung in der DACH-Region und in der CEE.
- Typische Stärken sind: analytisch und strategisch denkend, kritisch und lösungsorientiert, strukturiert, kommunikativ, kollaborativ, engagiert und loyal.
- Sprachen: English, Deutsch, Ungarisch, Grundkenntnisse Russisch
- Industrien:
  - ✓ IT / Medien
  - ✓ Publishing / Print
  - ✓ Waste Management
  - ✓ Business Services
  - ✓ HR-Services

Sergio van Luijk – Senior Advisor

Sergio van Luijk, CFA
Senior Advisor
s.vanluijk@deventures.ch
+32 474 18 30 88

«Grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen sind eine einmalige Gelegenheit, von den Werten und Erfahrungen des anderen zu lernen. Die Herausforderung, die Unternehmensphilosophie und den Verhaltenskodex auf ein anderes Unternehmen anzuwenden, welches in einem anderen Land tätig ist, kann zur Überprüfung und Verfeinerung der eigenen Prozessen führen»

Beruflicher Werdegang

- Sergio van Luijk ist Senior Advisor bei Deventures.
- Er ist zudem Managing Director beim belgischen Family Office Cap Expand Partners und Vorstandsmitglied der KIDS Foundation auf den Philippinen.
- Zuvor verantwortlich für das PwC Corporate Finance / M&A Team.
- Er startete seinen Laufbahn bei Leonardo & Co. und war u.a. als Director Corporate Development/M&A bei Bavaria und Umicore tätig.
- Sergio hat langjährige Erfahrung in den Bereichen Private Equity und institutionelle Investitionen. Seine erfolgreiche Tätigkeit als Director of Corporate Strategy ermöglicht ihm, die Ziele der Anleger und die der Führungskräfte gut zu verstehen, insbesondere wie sie bei der Wachstumsplanung vorgehen wollen.
- Sergio ist besonders geschickt darin, innovative Finanzierungslösungen zu finden, die auf Direktinvestitionen von Family Offices und vermögende Privatpersonen zurückgreifen.

umicore · The Carlyle Group · Vattenfall · Advent International Global Private Equity · Gimv

Akademischer und persönlicher Hintergrund

- MBA mit Auszeichnung von der Rotterdam School of Management, Erasmus University.
- BSc der University of Manchester Institute of Science.
- Zertifiziert als Chartered Financial Analyst (CFA).
- Expertise in Investments, M&A und Corporate/Strategic Development Projekten auf allen Kontinenten in verschiedenen großen Finanzzentren.
- Typische Stärken: international, unternehmerisch, Direktinvestitionen, strategische Wertschöpfung, Buy-and-Build-Ausführung, strukturiertes Sourcing.
- Sprachen: Niederländisch, Englisch, Spanisch.
- Unternehmensstratege, der über hochrangige Erfahrung in den Bereichen PE, operative Führung und Corporate Finance verfügt
- Industrien:
  - ✓ TMT
  - ✓ Großhandel /Konsumgüter
  - ✓ Food & Beverage
  - ✓ Produzierende Industrie
  - ✓ Business Services

Inhalt

1 Einführung Deventures

2 Unser Team

3 Unsere Referenzen

4 Kontakt

Ausgewählte Referenzen - bei uns sind Sie in sicheren Händen.

Verkauf B&P Engineering an einen strategischen Investor (Saft- und Konzentratproduktion)

«Das professionelles Vorgehen, die Beratung und den enormen Einsatz haben diese grenzüberschreitende Transaktion ermöglicht. Ohne das Engagement, das Wissen und die Erfahrung von Deventures hätten wir diesen Erfolg nicht erzielen können.
Ich freue mich, Deventures für diesen M&A-Prozess ausgewählt zu haben und empfehle das Team für weitere komplexe Transaktionen in der CEE-Region.»

Tomasz Musiał
– CEO B&P Engineering –

erfahren - beharrlich - empathisch

Verkauf Sitag an einen strategischen Investor (Büromöbel)

«Nimbus, eine niederländische PE-Gesellschaft, hat Teun als hartnäckigen und prozessorientierten M&A-Berater erlebt. Er hat einen der führenden europäischen Büromöbelhersteller als ‚Best Owner' in einem schwierigen Marktumfeld identifiziert. Er sorgte bei dieser komplexen, wettbewerbsintensiven Transaktion für einen erfolgreichen Exit. Alles in allem erwies sich Teun als die richtige Wahl.»

Ed van Dijk
– Partner Nimbus –

beharrlich - erfahren - out of the box

Verkauf Econis an ein Private Equity Unternehmen (IT –und Cloud-Lösungen)

«Walk the Talk. Teun und sein Team sorgten dafür, dass das Projekt während des gesamten Verkaufsprozesses, von der Dokumentation bis hin zur Identifizierung, Kontaktierung und Wahl des Investors sowie der Verhandlungen über den Kaufvertrag, stets pünktlich und reibungslos verlief. Er zeigte viel Kompetenz, Professionalität, Engagement und Punch.»

Hans Blindenbacher
– Ehemaliger VRP Econis –

beharrlich - erfahren - out of the box

Ausgewählte Referenzen - bei uns sind Sie in sicheren Händen.

Wachstumsfinanzierung für Wajer Yachts (Yachtwerft)

«Ich hätte nie gedacht, dass die Suche nach dem besten Investor und der damit verbundenen Wachstumsfinanzierung so viel Spezialistentum erfordern würde. Nicht nur dieses spezifische Know-how, sondern auch das Engagement, die Ausdauer und die persönliche Einstellung von Teun haben mich beeindruckt»

Doris Wajer
– Entrepreneur –

erfahren - empathisch - out of the box

Verkauf Omni Ray an einen strategischen Investor (Handel mit techn. Komponenten)

«Teun hat Nimbus bei der Veräusserung der Omni Ray beraten. Er hat die grenzübergreifenden Herausforderungen durch hohe Professionalität, Kontinuität und intensive Kommunikation mit allen Stakeholdern in Holland, Schweiz, Schweden mit einem hervorragenden Verhandlungsgeschick zum Erfolg geführt. Wir empfehlen ihm anderen Private Equity-Unternehmen als M&A Advisor.»

Paul Frohn
– Partner Nimbus –

beharrlich - erfahren - empathisch

Verkauf ELAG an einen strategischen Investor (Flexible Verpackungen)

«Teun unterstützte uns bei dieser grenzüberschreitenden Transaktion mit einem sehr persönlichen, taktvollen, diskreten und erfahrenen Beraterteam. Mit seiner Entschlossenheit und seinem Überblick war er in der Lage, Probleme zwischen den Parteien anzusprechen, zu lösen und eine erfolgreiche Transaktion zu erzielen.»

Robert Elsässer
– Entrepreneur –

bewährte alternative - erfahren

Ausgewählte Referenzen - bei uns sind Sie in sicheren Händen.

Kauf eines Mitbewerbers (Kindertagesstätten)

«Wir konnten eine länderübergreifende Transaktion abschliessen und arbeiten bereits am nächsten Projekt. Das Engagement und die Beharrlichkeit des Teams überzeugen mich ebenso wie das Verhandlungsgeschick und das exzellente Netzwerk in der Branche. Wir haben Teun als empathischen, lösungsorientierten Partner erlebt und können Deventures als M&A-Berater für die Buy-Side-Transaktionsunterstützung empfehlen.»

Paul Chancé
– M&A / FP&A Manager BABILOU –

beharrlich - empathisch - erfahren

Paralleler Kauf von zwei führenden E-Commerce Unternehmen (E-Commerce)

«Mit Deventures hatten wir einen verlässlichen Partner, der einen konstruktiven und lösungsorientierten Transaktionsstil hat. Dank der professionellen Begleitung und Unterstützung konnte SME parallel zwei Transaktionen erfolgreich abschliessen. Wir können Deventures und insbesondere Teun de Ven mit Überzeugung weiterempfehlen.»

Philippe Stüdi
– Partner SME Equity Partners –

beharrlich - erfahren - empathisch

Kauf eines Mitbewerbers (Wasserschadensanierung)

«Teun hat uns sehr kompetent im Such- und Akquisitionsprozess beraten. Das Team erwarb schnell Branchenkenntnisse und einen guten Überblick über den Markt und mögliche Übernahmeziele. Neben ihrer fachlichen Kompetenz haben wir uns immer sehr wohl gefühlt und waren in guten Händen. Deventures ist definitiv eine bewährte Alternative für Transaktionen im KMU-Sektor.»

Ray Gantenbein
– Unternehmer & VR-Präsident –

bewährte alternative - empathisch - erfahren

Ausgewählte Referenzen - bei uns sind Sie in sicheren Händen.

Verkauf Mehrheit Steriplus an strategischem Investor (Gesundheitslogistik)

«Teun hat die Steriplus beim Verkauf der Mehrheit der Aktien an die Schweizerischen Post optimal beraten. Insbesondere haben er und sein Team den bereits vorhandenen Businessplan gechallenged, verfeinert und verbessert, was für die Verkaufsverhandlungen essentiell war. Die Kontakte zu Deventures war jederzeit professionell, freundlich und sehr unterstützend.»

Monika Alessi
– CEO Steriplus –

beharrlich - empathisch - erfahren

Verkauf Wonderland an einen strategischen Investor (Kindertagesstätten)

«Deventures hat das Talent und die Erfahrung um fehlerfrei die Bedürfnisse von Verkäufer und Käufer in einer (internationalen) Transaktion zusammenzubringen, und ist erst dann zufrieden, wenn dies gelungen ist. Teun überwacht den Prozess bis in die Details, kommuniziert reibungslos und auf den Punkt, ist integer und für alle Beteiligten ein angenehmer und empathischer Gesprächspartner.»

Marja und Richard Waterman
– Entrepreneur –

erfahren - empathisch - out of the box

Inhalt

1 Einführung Deventures

2 Unser Team

3 Unsere Referenzen

4 Kontakt

deventures

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

Adresse

Kontakt
Deventures GmbH
Silbergrundstrasse 7
CH-8700 Küsnacht

+41 79 2030992
www.deventures.ch
info@deventures.ch
LinkedIn

50
Jahre Erfahrung

100
Transaktionen involviert

90%
Erfolgreiche Closings

Weitere Verbindungen

HSG Alumni
Universität St.Gallen

HSG Alumni
Industrial Club

© Copyright
Dieses Dokument der Deventures GmbH ist ausschließlich für den Adressaten bzw. Auftraggeber bestimmt. Es bleibt bis zu einer ausdrücklichen Übertragung von Nutzungsrechten Eigentum der Deventures GmbH. Jede Bearbeitung, Verwertung, Vervielfältigung und/oder gewerbsmäßige Verbreitung des Werkes ist nur mit Einverständnis der Deventures GmbH zulässig.