



Gerhard Abel

Partner und Gesellschafter

Meine Fähigkeiten für erfolgreiches Beraten im M&A Bereich beruhen auf einer mehr als 20-jährigen Erfahrung in nationalen und internationalen M&A und Finanzierungstransaktionen. Lösungen zwischen gegensätzlichen Interessen und konträren Charakteren zu finden, habe ich auch als Wissenschaft, aber mehr noch als Kunst begriffen und umgesetzt.

Erfahrungen

- Diplom-Ökonom, Universität Gießen
- Über 25 Jahre Führungstätigkeit im Corporate Finance Bereich der Dresdner Bank
- Managing Director Corporate Finance für deutsche Großkonzerne Leiter internationales Emissionsgeschäft - weltweit Aufbau und Leitung eines Teams für das Corporate Finance Geschäft mit mittelständischen Unternehmen in Deutschland
- Seit 2008 selbständiger Berater für mittelständische M&A Transaktionen im nationalen und internationalen Rahmen
- Mitglied im Beirat einer jungen Industrieholding für kleine mittelständische Unternehmen

Experte für

- Kauf- und Verkauf von Unternehmensbeteiligungen unter Einbeziehung von Finanzierungsfragen
- Nachfolgesituationen mit einem besonderen Schwerpunkt für MBI/MBO Ansätze
- Käuferberatung in komplexen, auch grenzüberschreitenden Wettbewerbssituationen
- Unternehmenskäufe durch Finanzinvestoren, einschließlich Family Holdings, Mittelstands-Beteiligungsgesellschaften und Privatpersonen (zielgerichtetes Research und Potenzialerschließung)



Kern-Branchen

Energiewirtschaft, Automobil-Zulieferindustrie, Facility Management, Serviceindustrie und Logistik

Persönliches

Die Weihnachtsbäckerei weckt meine familiären Wurzeln und viele Sinne ...

...und dennoch würde ich in meinem zweiten Leben nicht Bäcker, sondern Unternehmer mit handfesten Produkten werden. Sportliche Herausforderungen jeder Art gehe ich gerne ehrgeizig an.



Dr. Kai-Henrik Barth

Partner

Seit über 20 Jahren konzentriere ich meine Arbeit auf die Entdeckung und Umsetzung neuer Strategien sowie digitaler und disruptiver Geschäftsmodelle in Konzernen (Sony, Fujifilm) als auch meinen eigenen Unternehmen. In vielen Fällen ist der gezielte Zukauf von Kompetenzen und Technologien die beste Antwort auf die sich beschleunigenden Anforderungen einer immer digitaleren Welt. Gerade für traditionell aufgestellte Unternehmen.

Erfahrungen

- Dr. rer. oec., Münster, Passau, Budapest, Berlin
- Volle BWA Verantwortung > 130 Mill. EUR und Top-Level Unternehmenserfahrung
- Über 20 Jahre Strategie, Digitalisierung und Geschäftsentwicklung
- Über 20 Jahre Management Gestaltung disruptive Technologien und Digitalisierung
- Vorstand und Geschäftsführer in Köln, New York, Düsseldorf
- Gründer, Angel-Investor, Corporate Ventures und Private Equity
- Aufsichtsrat- und Beiratsmandate
- Fließend in Deutsch, Englisch, Französisch

Experte für

- Strategie, Geschäfts- und Organisationsentwicklung, Chancen neuer Technologien
- Internet, Mobile, Unterhaltungselektronik, Druck & Graphische Industrien Verlage, Medien, Life Science, SEO, Online Werbung, IoT, M2M, 3D Druck



Kern-Branchen

Unterhaltungselektronik, Druck, Medizin, Internet, Software, Verlage, B2B & B2C, Online Geschäftsmodelle, IoT, 3D Druck

Persönliches

Squash, Reisen, Rotwein, Kochen und jede Menge Gartenarbeit



Wolter Classen

Partner und Gesellschafter

Seit über 10 Jahren begleite ich Unternehmens-Übergaben von inhabergeführten Unternehmen.

Erfahrungen

- Bankkaufmann bei Deutsche Bank AG, Essen
- Diplom-Betriebswirt, European Business School, Oestrich Winkel, London, Paris
- Zertifizierte Ausbildung (IHK) als Wirtschaftsmediator
- Linienaufgaben im europäischen Marketing bei Dr. August Oetker KG, Bielefeld und London (Lebensmittel)
- Beiersdorf AG, Hamburg (Kosmetik/ NIVEA) und Passavant-Werke GmbH, Aarbergen (Entwässerungstechnik)
- 13 Jahre Geschäftsführer & Gesellschafter bei Classen-Papier KG, Essen (Großhandel mit grafischen Papieren für die Druckindustrie)
- Seit 2002 selbständig als Experte für Unternehmens-Übergaben

Experte für

- Unternehmens-Übergaben von inhabergeführten Unternehmen aller Branchen
- Suche nach Mehrheitsbeteiligungen im Auftrag von Führungskräften (Management Buy In)
- Suche nach externen, beteiligungswilligen Führungskräften im Auftrag von Senior-Gesellschaftern („MBI invers“)



Kern-Branchen

Konsumgüter, Großhandel, grafische Industrie

Persönliches

Ausgleich zu meiner Arbeit finde ich u.a. als begeisterter Hobbykoch in einem Männer-Kochclub. Unverwirklicht bleibt wohl mein Wunsch, einmal ein großes Symphonieorchester zu dirigieren. Zu einem richtigen Winter gehört für mich Skifahren in den Bergen Österreichs.



Dr. Heinz H. Fischer
Partner und Gesellschafter

Seit 25 Jahren Führungsverantwortung in der Entwicklung und Umsetzung von Strategien in innovativen Branchen. Leitende und geschäftsführende Funktionen u.a. bei Sony, Dyson, Deutsche Telekom und der TTI-Gruppe.

Erfahrungen

- Diplom-Kaufmann, Universitäten Köln und Pennstate/USA
- Promotion in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; Universität zu Köln
- Leitende und geschäftsführende Funktionen bei Sony, Dyson, Arcelik, LG-Electronics, Deutsche Telekom, Loewe und der TTI-Gruppe
- Marketing, Vertrieb, Zusammenführung von Unternehmensbereichen, Start-up, Markenaufbau, Turnaround, Restrukturierung und Transformation, internationale Expansion
- Interkulturelles Management und internationales Netzwerk (Europa, USA, Japan, Korea, China)

Experte für

- Strategie-, Geschäfts- und Organisationsentwicklung
- Unternehmenswachstum und Transformation
- Internationale Expansion; internationale Zusammenarbeit von Unternehmensteile



Kern-Branchen

Konsumgüter, insbesondere Unterhaltungselektronik, Hausgeräte und Telekommunikation.

Persönliches

Sport, Wandern in den Bergen (D, A), Reisen in die USA und nach Asien. Die Verbindung von Tradition und Innovation ist mir wichtig.



Thomas Funcke

Partner und geschäftsführender Gesellschafter

Die Kompetenz und Erfahrungen in M&A-Transaktionen habe ich durch 15 Jahre erfolgreicher operativer Unternehmensführung mittelständischer Gesellschaften und langjährige umsetzungsstarke Beratertätigkeit im Mittelstand erworben

Erfahrungen

- Maschinenbauingenieur (Dipl.-Ing.) RWTH Aachen
- 15 Jahre Geschäftsführungstätigkeit in Mittelstand und Konzernen, u.a. Krupp Hoesch AG
- 10 Jahre Gesellschafter und Beiratsvorsitz in mittelständischen Unternehmen der Stahlverarbeitung und des Maschinenbaus
- Seit 2003 selbständiger Experte für mittelständische Transaktionen, national u. international

Experte für

- Unternehmens- bzw. Beteiligungsverkauf und Joint-Ventures im Mittelstand (insbesondere auch bei Familienunternehmen)
- Verkauf von Teilaktivitäten (Spin-off) von Konzernen und großen Unternehmensgruppen
- Beteiligungskauf durch Kapitalinvestoren (Private Equity, Family Offices, Mittelstandsholdings, private Investoren, MBO und MBI)



Kern-Branchen

produzierende Unternehmen, technische Dienstleistungen, Maschinenbau, Recycling/ Entsorgung, Automotive, Chemie- und Konsumgüterindustrie

Persönliches

Die Fortsetzung einer Tradition und die Entwicklung von Werten sind mir sehr wichtig. Mein forstwirtschaftliches Familiengut in Hagen führe ich mit diesen langfristigen Zielen.



Christian Siempelkamp

Partner und Gesellschafter

Die weitreichenden Erfahrungen im Bereich der M&A Transaktionen habe ich durch umsetzungsstarke Beratertätigkeit und erfolgreiche, operative Unternehmensführung mittelständischer Gesellschaften erworben.

Erfahrungen

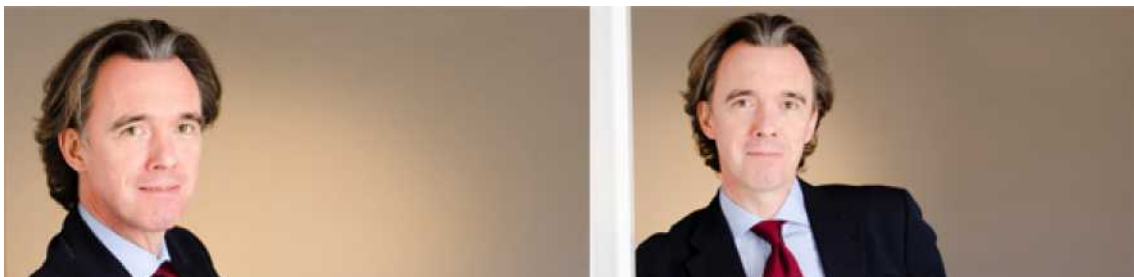
- Industriekaufmann, Waldrich Siegen Werkzeugmaschinen GmbH, Siegen
- Diplom-Volkswirt, Universität zu Köln
- Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin
- MPI AG Management Partner für Industrie AG, Berlin
- Mitglied der Geschäftsleitung Siempelkamp Maschinen und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld

Aktive Führungstätigkeit in folgenden Unternehmen:

- Geschäftsführender Gesellschafter der Windpark Kulderhof GmbH & Co. KG, Krefeld
- Geschäftsführender Gesellschafter der Energia Consult GmbH, Krefeld
- Seit 2006 selbstständiger Experte für mittelständische nationale und internationale Transaktionen

Experte für

- Verkauf von Teilaktivitäten (Spin-off) von Konzernen und großen Unternehmensgruppen
- Beteiligungskauf durch Kapitalinvestoren (Private Equity, Family Offices, Mittelstandsholdings, private Investoren, MBO und MBI)



Kern-Branchen

Maschinen- und Anlagenbau, Investitions-, Gebrauchs- und Konsumgüterindustrie, erneuerbare Energien, Clean Tech.

Persönliches

Meine persönlichen Interessen haben überwiegend mit der Natur zu tun:
Reisen nach Asien, Bergexpeditionen ins Himalaya, Skeleton und Ausdauersport



Björn Voigt

Partner und geschäftsführender Gesellschafter
Chairman von M&A Worldwide

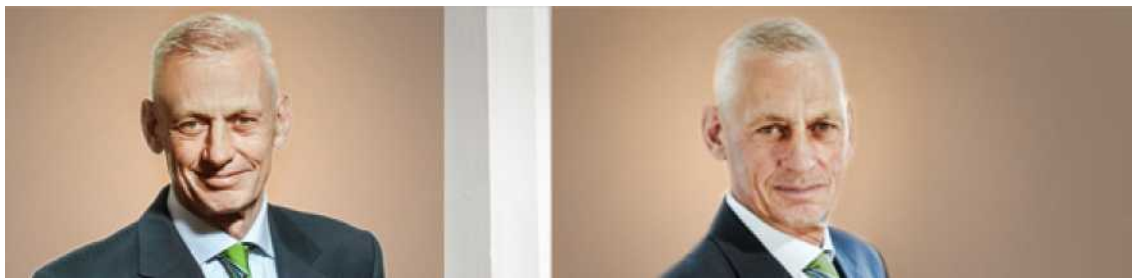
Meine Kompetenz zu erfolgreicher Umsetzung nationaler wie internationaler M&A-Transaktionen habe ich durch langjährige Führungsfunktionen im internationalen Rohstoffgeschäft gewonnen. Als Geschäftsführer großer Unternehmen der Klöckner- Gruppe, später des Thyssenkonzerns, verantwortete ich eine Vielzahl von Akquisitionen, spin-offs und Fusionen.

Erfahrungen

- Diplom-Kaufmann, Universitäten Aachen und Saarbrücken
- Langjährige Vorstandstätigkeiten deutscher wie internationaler Branchenverbände
- Aufsichtsratsmitglied der RECY Systems AG, Unterschleissheim bei München
- 23 Jahre Tätigkeit bei Klöckner & Co. AG, nach Fusion bei Thyssen Sonnenberg
- zuletzt als Geschäftsführer der Thyssen Sonnenberg Recycling GmbH, Duisburg
- Seit 2004 selbständiger Fachmann für nationale und speziell für grenzüberschreitende Transaktionen mit Schwerpunkt in der Recyclingbranche

Experte für

- Internationale Transaktionen
- Recycling, Umwelt, Stahl, Metall und Metallurgie, Chemie, (internationaler) Handel, Bau, Konsumgüter und Versicherungen



Kern-Branchen

produzierende Unternehmen, technische Dienstleistungen, Maschinenbau, Recycling/ Entsorgung, Automotive, Chemie- und Konsumgüterindustrie

Persönliches

Ich bin passionierter Segler. Zu meinen Lieblingsrevieren gehören Korsika und die französische Atlantikküste. Lokal engagiere ich mich über den Sport für soziale Belange ausländischer Jugendlicher meiner Heimatstadt Krefeld.



Dr. Holger Wiemann

Partner

Mit meinen Erfahrungen als international tätiger Manager und Unternehmer sowie weitgefächerter Branchenexpertise unterstütze ich Sie bei nationalen und internationalen Transaktionen jeglicher Art, insbesondere in der Medien- und Kommunikationsbranche, im Internet (Gründung, Restrukturierung, Weiterentwicklung), bei neuen Technologien und der digitalen Transformation existierender Geschäfte.

Erfahrungen

- Dr. rer. oec., Köln, Paris (HEC), München, Innsbruck
- Unternehmensberater Roland Berger, Verlagsleiter Prisma Presse (Paris), Geschäftsführer G+J UK (London)
- Business Angel, Aktionär und Mitglied Investment Committee Network Finances (Paris); Aufsichts- und Beiratsmandate (u.a. Cocomore AG, Leguide S.A., Mediabong.com, Celyatis.com)
- Verleger und Herausgeber (EMG), Paris; Président Trendmédia (Paris)
- Partner der Holding Vincitag AG (München)
- Sprachen: Französisch, Englisch, Italienisch, Spanisch

Experte für

- Cross-Border Transaktionen jeglicher Branchen, Internationale Transaktionen
- Neue Technologien/ Internet (Intermediation, E-Commerce, Social Media, IOT), Medien, Messen



Kern-Branchen

Internet (e-commerce, e-marketing, intermediation, social media, Ad-Tech, Fin-Tech, Big Data u .v.m.)
Medizintechnik, medizinische Dienstleistungen, Automobilzulieferer, Energie, Feinmechanik, u.v.m..

Persönliches

Reisen (zuletzt in die Nord-Provinzen Vietnams) und Entspannung auf der Ile d'Yeu im französischen Atlantik