

Investitionssegmente im Fokus von Family Trust

	1. Profitable Nische	2. Buy and Build-Konzepte	3. Sondersituationen
Targets	<ul style="list-style-type: none"> ■ Industrielle Nischenplayer mit verteidigbaren Geschäftsmodellen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Konsolidierung fragmentierter Märkte (nicht nur Asset-light) ■ Business Combinations („1 + 1 = 3“) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ziel: Strukturelle Sondersituationen ■ Operative Sondersituationen nur in Ausnahmen
Anlass	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nachfolgeregelungen ■ MBO/MBI-Situationen ■ Carve-outs ■ Wachstumsfinanzierungen mit definiertem Investitionsbedarf 		<ul style="list-style-type: none"> ■ „Ungeliebte“ Assets ■ Zeitdruck im Verkauf, zerstrittene Gesellschafter etc. ■ Komplexe Carve-outs
Branchen	<ul style="list-style-type: none"> ■ B2B Dienstleistungen, u.a. Outsourcing, Services, Handwerk, im Gesundheitswesen oder mit Technologie-Bezug ■ Industrielle Produktion, idealerweise mit eigener Produktkompetenz/Schutzrechten ■ Hauptsitz im DACH-Raum, Add-Ons europaweit 		
Eckdaten Targets	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umsatz EUR 5 – 75m ■ EBITDA EUR 1,0 – 5,5m (auch kleinere Unternehmen mit hohem Entwicklungspotential) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nukleus: Umsatz EUR 10 – 75m, EBITDA > EUR 1,0m ■ Add-ons: EBITDA > EUR 0,4m ■ Business Combinations: EBITDA zusammen > EUR 2,0m 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umsatz EUR 5 – 75m ■ EBITDA EUR 2 – 10m

USP Family Trust

- **Operative Unterstützung** bei der Einführung von Prozessen und Strukturen und dem Aufbau einer zweiten Managementebene, strukturierte Umsetzung von Add-ons

Ausschlusskriterien

- Neugründungen, Insolvenzen, Firmen ohne erprobtes Geschäftsmodell, Konsumgüterhersteller und -händler oder reine Immobilientransaktionen