

# Investitionssegmente im Fokus von Family Trust

	1. Profitable Nische	2. Buy and Build-Konzepte	3. Sondersituationen
Targets	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Industrielle Nischenplayer mit verteidigbaren Geschäftsmodellen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Konsolidierung fragmentierter Märkte (nicht nur Asset-light)</li> <li>■ Business Combinations („1 + 1 = 3“)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ziel: Strukturelle Sondersituationen</li> <li>■ Operative Sondersituationen nur in Ausnahmen</li> <li>■ „Ungeliebte“ Assets, Komplexe Carve-outs, Zeitdruck im Verkauf, zerstrittene Gesellschafter etc.</li> </ul>
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nachfolgeregelungen</li> <li>■ MBO/MBI-Situationen</li> <li>■ Carve-outs</li> <li>■ Wachstumsfinanzierungen mit definiertem Investitionsbedarf</li> </ul>		
Branchen	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Dienstleistungen, u.a. Outsourcing, Servicegeschäft, Handwerk, im Gesundheitswesen oder mit Technologie-Bezug</li> <li>■ Industrielle Produktion, idealerweise mit eigener Produktkompetenz/Schutzrechten</li> <li>■ Hauptsitz im DACH-Raum, Zukäufe europaweit</li> </ul>		
Eckdaten Targets	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Umsatz EUR 5 (Zukäufe) – 250m</li> <li>■ <b>EBIT EUR 2,0 – 10m</b> (auch kleinere Unternehmen mit hohem Entwicklungspotential)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nukleus: Umsatz EUR 10 – 250m, <b>EBIT &gt; EUR 1,0m</b></li> <li>■ Zukäufe: <b>EBIT &gt; EUR 0,4m</b></li> <li>■ Business Combinations: <b>EBIT zusammen &gt; EUR 2,0m</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Umsatz EUR 5 – 250m</li> <li>■ <b>EBIT EUR 2 – 10m</b></li> </ul>

## 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 oder reine Immobilientransaktionen