

Sie, sehr geehrte Damen und Herren,

M&A Top Partner

Ihr Ansprechpartner in Sachen Mergers and Acquisitions

und

M&A Top Alliance

www.ma-topalliance.com

M&A Top Partner -

einer der führenden M&A Unternehmen

Die M&A Top Partner GmbH & Co KG ist seit über vierzehn Jahren einer der führenden Dienstleister für den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen.

M&A Top Partner ist fokussiert auf den österreichischen Markt, agiert mit deren Partnern der M&A Top Alliance auch international.

M&A Top Partner ist Initiator und Partner der M&A Top Alliance (www.ma-topalliance.com). Die M&A Top Alliance ist ein umspannendes Netzwerk von M&A Beratern.

Mit den erfolgreich betreuten Mandaten und deren Partnern ist M&A Top Partner auch Ihre Nr. 1 für Ihre Mergers und Acquisitions Aktivitäten (M&A).



M&A Top Partner

Partner der M&A Top Alliance

Firmenphilosophie / Ethikkodex

Ausgangspunkt aller Aktivitäten



Wir - M&A Top Partner und deren M&A Top Alliance - überzeugen unsere Kunden durch eine **persönliche** und **gezielt lösungsorientierte Beratung und Betreuung** im gesamten M&A Prozess.

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir nach sorgfältiger Analyse **individuelle Lösungen**, die sich sensibel an der Eigenart Ihres Unternehmens und an den Besonderheiten der Aufgabenstellung orientieren.

In den vertrauensvollen und dauerhaften Mandanten-Beziehungen begründet sich der nachhaltige Erfolg der M&A Top Partner und deren M&A Top Alliance.

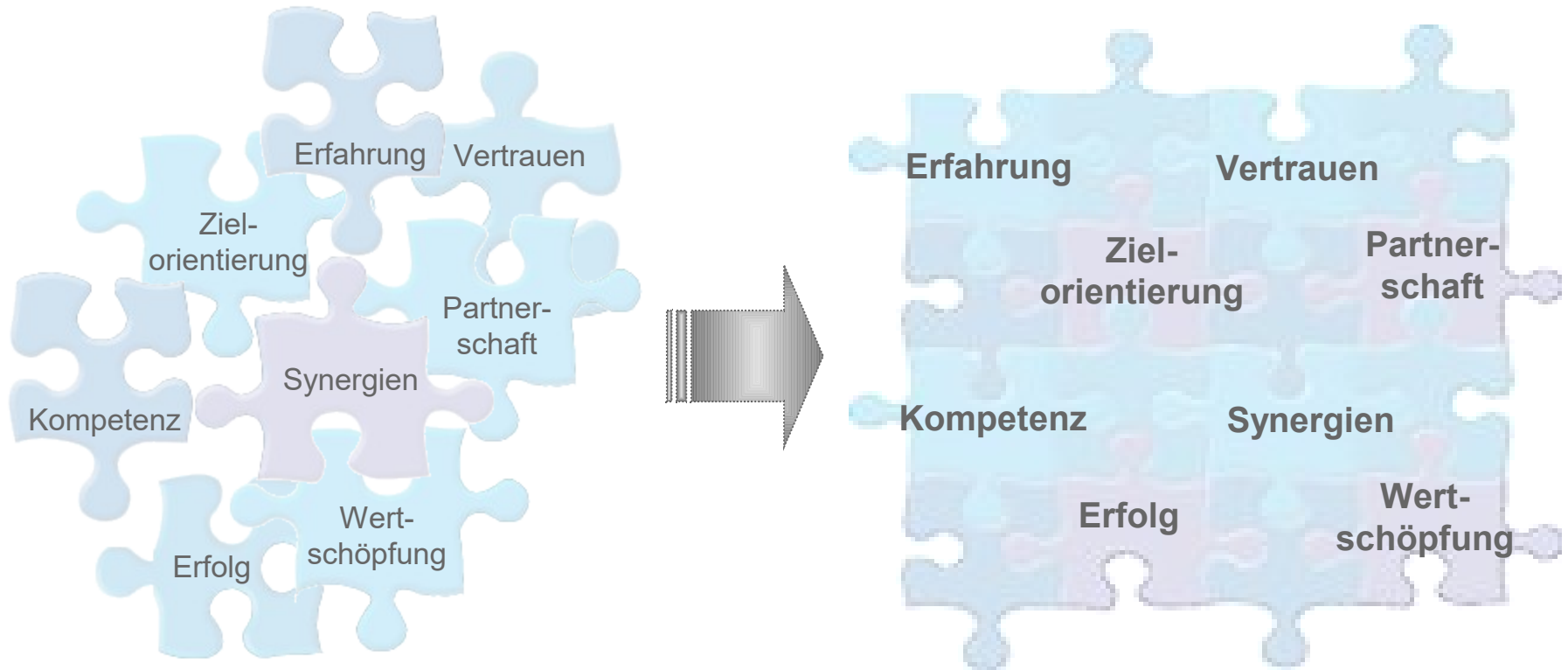
M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

M&A Top Partner - Ihr Königsweg

M&A ist mehr als die Summe seiner Teile



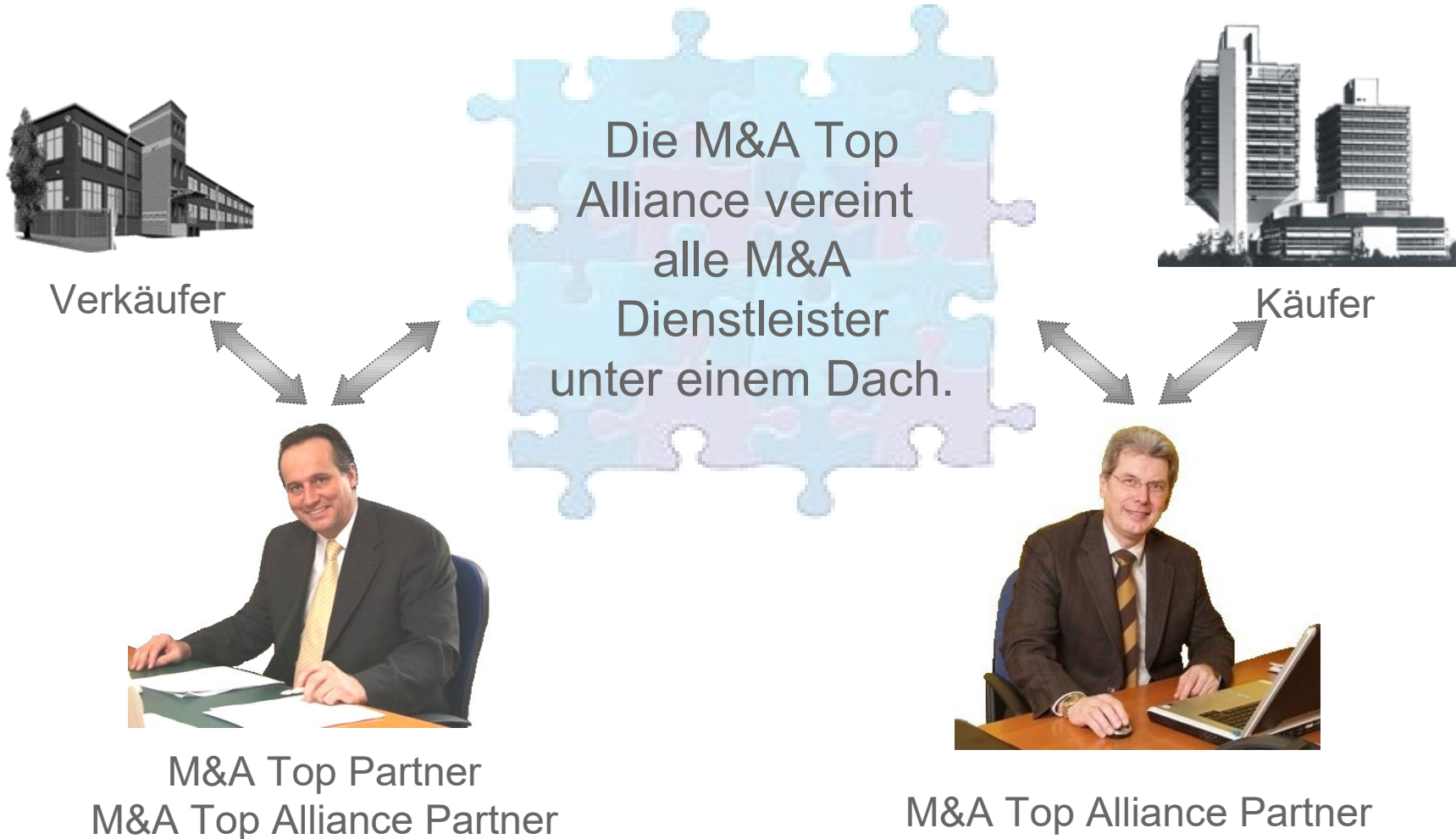
M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

M&A Dachfunktion der M&A Top Alliance

Lokal agieren, global denken bzw. ein Partner vor Ort



M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

Leistungsangebote

Gesamtpaketlösungen mit Kostendach aus einer Hand

Der bewährte Verkaufsauftrag zwecks

- Nachfolgeregelung,
- Kapitalbeschaffung,
- Zukunftssicherung,
- Internationalisierung,
- Ausgliederung
- usw.

Der bewährte Kaufauftrag zwecks

- Verwirklichung individueller Übernahmekonzepte
- Umsetzung von Branchenkonzepten,
- Realisierung strategischer Akquisitionsziele und Allianzen
- usw.



* Management-Buyin

M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

Umfassende und individuelle Betreuung

von der Identifikation bis zum Transaktionsabschluss

1. umfassende und individuelle Betreuung und Beratung vor Ort



Leistungen der
M&A Top Alliance Partner

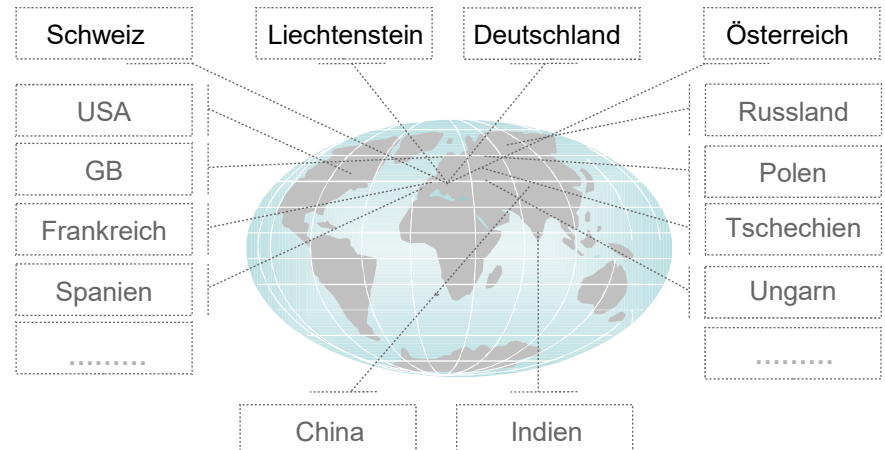
Kaufaufträge
private Investoren
Finanzinvestoren
strategische Investoren

2. interne Unternehmensbörsen

Steuern
Recht
Finanzierung/Förderung
Unternehmensberatung

4. Experten-Unterstützung

3. nationale und internationale Netzwerke



M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

1. Ihr M&A Top Alliance Partner

vor Ort



Mag. lic. oec. Christian Imboden
Geschäftsführer
M&A Top Partner
Initiator und Partner der
M&A Top Alliance

Mobil: +43 (0) 699 15 85 28 05
Telefon: +43 (0) 316 42 71 68
E-Mail: christian.imboden@ma-toppartner.at

Verheiratet, zwei Kinder, Wohnsitz in der Steiermark. Nach dem Hochschulstudium mit der Hauptfachrichtung Betriebswirtschaftslehre und nach dem Auslandsstudium in Paris:

- bis 1999 beratende und leitende Funktionen bei der UBS AG
- 1999 - 2003 leitende und beratende Funktionen in Österreich und der Schweiz bei der COMIT AG und Teknosoft AG sowie bei der moneyfruits AG und R.W.R GmbH
- 2003 - heute Unternehmer im M&A Geschäft (hauptsächlich Betriebsnachfolge, Betriebsverkauf und Betriebskauf)
- 2004 - 2008 Geschäftsstellenpartner Österreich und Schweiz von zwei deutschen M&A Netzwerken
- 2007 - 2008 Aufsichtsratsvorsitzender eines unabhängigen Finanzdienstleisters

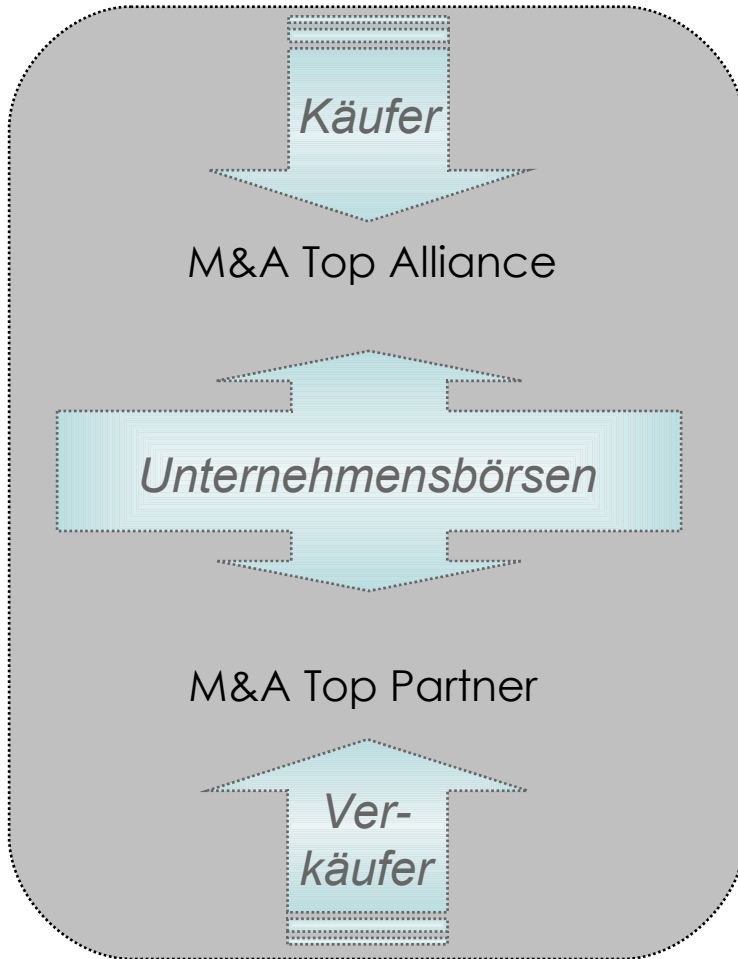
M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

2.1 Unternehmensbörsen

Strategisch zum Erfolg



Die unabhängigen und firmen-internen Unternehmensbörsen der M&A Top Partner und deren M&A Top Alliance zählen zu den größten im Mittelstand:

- kaufwillige strategische Investoren,
- kaufwillige Finanzinvestoren / Private Equity Häuser und
- kaufwillige private Investoren / MBIs

2.2 Strategische und/oder Finanz-Investoren

M&A Top Partner, Ihr M&A Brückenbauer

Strategische Investoren:

- Kriterien: Ähnlichkeit von Kundensegmenten, Produktionstechnologien und F&E-Schwerpunkt, um das Synergie- und das Restrukturierungspotenzial zu optimieren
- Ziel: Stärkung des Leistungspotenzials und damit der Marktposition
- Vorgehen: Übernahme der Führung und operative Integration in die bestehende Struktur

Finanzinvestoren / Private Equity Häuser, wobei zwischen strategischen und reinen Finanzinvestoren unterschieden wird:

- Kriterien: Marktführerschaft und organisches Wachstum
- Ziel der institutionellen Investoren oder strategischen Finanzinvestoren: siehe oben
- Ziel der reinen Finanzinvestoren: durchschnittliche jährliche Rendite von 25% und durchschnittliche Haltedauer von 5 Jahren
- Vorgehen: greift in der Regel in das operative Tagesgeschäft nicht direkt ein, sondern begleitet das Unternehmen aus den Aufsichtsgremien



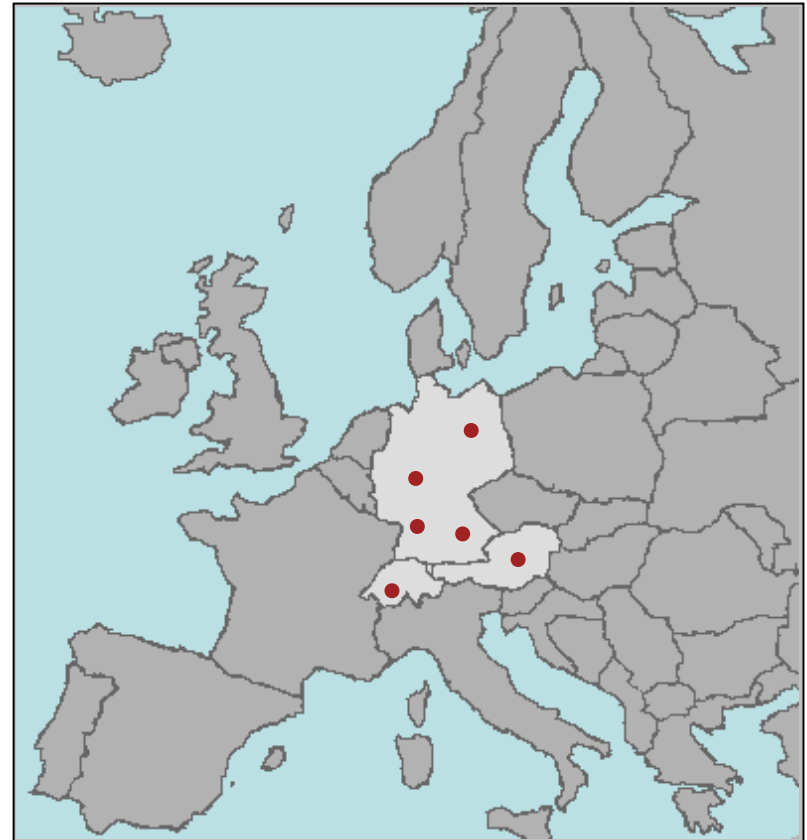
3. Umspannendes Netzwerk

Immer in Ihrer Nähe

Die M&A Top Alliance ist ein umspannendes Netzwerk von M&A Spezialisten, das international agiert.

Die M&A Top Alliance für das deutschsprachige Europa:

- Graz (Österreich),
- St. Niklaus (Schweiz),
- München (Deutschland),
- Stuttgart (Deutschland),
- Frankfurt (Deutschland),
- Cremlingen (Deutschland)
- und Berlin (Deutschland).



M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

4.1 Experten-Unterstützung

M&A und Corporate Finance



M&A Unternehmens-
beratung



Kapitalbeschaffung /
Finanzierung /
Fördermittel



Recht



Steuern /
steueroptimiertes Modell

M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

4.2 M&A Unternehmensberatung

Zugriff auf erfahrene Kooperationspartner der M&A Top Alliance

- Unternehmensbewertung, inklusive
 - Bilanzbereinigung,
 - Strategie- und
 - SWOT-Analyse (Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken)
- wirtschaftliche Due Diligence (Analyse)
- Strategieberatung M&A und / oder Corporate Finance
- Performance-Programm zwecks Unternehmenswertsteigerung
- Patentwerteinschätzung und Plausibilitätsbetrachtung
- Umwandlung einer GmbH in eine AG zwecks erleichterter Kapitalaufnahme und Etablierung professionellerer Strukturen
- Mitarbeiterbeteiligung zwecks Mitarbeiterbindung und Erhöhung der Eigenkapitalquote
- Auswahl und Einsetzung kompetenter Geschäftsführer, Beiräte, Vorstände und / oder Aufsichtsräte
- Börsencheck, Börseneinführung (Initial Public Offering (IPO)) und / oder Emissionsbegleitung
- Erwerb eines einwandfreien börsennotierten AG-Mantels
- usw.

Erfolgsfaktoren auf einen Blick

Ihr Vertrauen ist unser Kapital



Erfahrung

- M&A Dachfunktion
- interne unabhängige Unternehmensbörsen
- nationale und internationale Netzwerke



Vertrauen

- Maxime der Kundenzufriedenheit
- Sorgfaltspflicht
- Diskretion



Kompetenz

- erfolgreich betreute Mandate
- individuelle Lösungskonzepte (M&A Maßanzug)
- überwiegend erfolgsabhängiges Honorar

M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance

Erfahrungsspektrum

quer durchs Branchenbuch



- Industrie
- Maschinenbau
- Elektronik, Mess- und Regeltechnik
- Informations- und Kommunikationstechnologie
- Logistik
- Dienstleistung
- Handel
- Chemie
- ...

Referenzen (1)

die letzten Projekte der M&A Top Partner

Auftrag	Tätigkeit	Unternehmen	Mitarbeiter und Umsatz
Verkaufsauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis zum Transaktionsabschluss	österreichisches Unternehmen im Bereich der Logistik, der Spedition und des Transports	<ul style="list-style-type: none">• rund 150 Mitarbeiter• rund 16 Mio. Euro Umsatz
Verkaufsauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis zum Transaktionsabschluss	österreichisches Unternehmen im Bereich von Sicherheitsgurten, Komponenten und Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none">• rund 90 Mitarbeiter• rund 7 Mio. Euro Umsatz
Beratungsauftrag	Patentwerteinschätzung, Plausibilitätsbetrachtung und Unternehmensbewertung	österreichisches Unternehmen im Bereich der Produktion und des Großhandels mit Waschanlagen zur Reinigung von Kunststoffbehältern	<ul style="list-style-type: none">• rund 20 Mitarbeiter• rund 4 Mio. Euro Umsatz
Verkaufsauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis zum Transaktionsabschluss	dito	dito
Verkaufsauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis zum Transaktionsabschluss	österreichisches Unternehmen im Bereich von CNC-Bearbeitungen und Baugruppen	<ul style="list-style-type: none">• rund 100 Mitarbeiter• rund 20 Mio. Euro Umsatz

Referenzen (2)

die letzten Projekte der M&A Top Partner

Auftrag	Tätigkeit	Unternehmen	Mitarbeiter und Umsatz
Verkaufsauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis zum Transaktionsabschluss	österreichisches Unternehmen im Bereich des Stahl- und Anlagenbaus sowie der Fachpersonal-Bereitstellung	<ul style="list-style-type: none">• rund 100 Mitarbeiter• rund 6 Mio. Euro Umsatz
Verkaufsauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis zu den Verkaufsgesprächen	österreichisches Unternehmen im Bereich internationaler LKW Transporte	<ul style="list-style-type: none">• Rund 1 000 Mitarbeiter• rund 100 Mio. Euro Umsatz
Verkaufsauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis und mit zu den Besuchsterminen	österreichisches Unternehmen im Bereich der Fertigung von Kontaktpräzisionsteilen aus Metall und Kunststoff	<ul style="list-style-type: none">• rund 10 Mitarbeiter• rund 2 Mio. Euro Umsatz
Kaufauftrag	Betreuung und Beratung von den Identifikationen bis zu den Transaktionsabschlüssen	österreichisches Unternehmen im Bereich der Mess-, Erfassungs- und Abrechnungstechnik. Auftraggeber deutsches Mutterhaus.	<ul style="list-style-type: none">• Rund 4 500 Mitarbeiter• rund 650 Mio. Euro Umsatz
Kaufauftrag	Betreuung und Beratung von der Identifikation bis zum Transaktionsabschluss	österreichisches Unternehmen im Bereich der Baubranche, das schon eine Akquisition in Österreich mit über 2 Mio. Euro Umsatz getätigt hatte.	<ul style="list-style-type: none">• rund 40 Mitarbeiter• rund 4 Mio. Euro Umsatz

Referenzen (3)

die letzten Projekte der M&A Top Partner

Auftrag	Tätigkeit	Unternehmen	Mitarbeiter und Umsatz
Beratungsauftrag	Strategieberatung M&A und Corporate Finance	österreichisches Unternehmen im Bereich der Flugersatz- und der Spezialtransporte	<ul style="list-style-type: none">• rund 130 Mitarbeiter• rund 15 Mio. Euro Umsatz
Beratungsauftrag	Coaching, Bewertung, Gesprächsführung, Argumentationen usw.	österreichisches Unternehmen im Personalbereich (Gewerbe und Industrie, Büro und Administration, Technik und Engineering)	<ul style="list-style-type: none">• 1 interner und rund 10 verlaeste Mitarbeiter• rund 300 000,- Euro Umsatz
Beratungsauftrag	Nachfolge, Bewertung usw.	österreichisches Unternehmen im Bereich der Erzeugung und des Vertriebs von medizinischen Produkten	<ul style="list-style-type: none">• rund 20 Mitarbeiter• rund 3,5 Mio. Euro Umsatz
Beratungsauftrag	Kurzprofil, Exposé und Zwischenberichte	deutsches Unternehmen im Bereich der lang- und kurzfristigen Arbeitnehmerüberlassung, der Personalvermittlung, des Personalleasings, des On-site Managements und des Outsourcings	<ul style="list-style-type: none">• rund 10 interne und rund 150 externe Mitarbeiter• rund 4,5 Mio. Euro Umsatz
Beratungsauftrag	Auswahl und Einsetzung eines kompetenten Vertrieblers	österreichische Unternehmen im Bereich des Verkaufs von Etiketten, Druckern und dazuge- höriger Software. Auftraggeber deutsches Mutterhaus.	<ul style="list-style-type: none">• 1 Mitarbeiter in Österreich• österreichisches Unternehmen rund 0,5 Mio. Euro Umsatz

Kontakt

Sie sind uns wichtig!

Ihr Mag. lic. oec. Christian Imboden

Geschäftsführer

M&A Top Partner

Initiator und Partner der
M&A Top Alliance

Hauptplatz 16
A-8010 Graz

Mobil: +43 (0) 699 15 85 28 05

Telefon: +43 (0) 316 42 71 68

E-Mail: christian.imboden@ma-toppartner.at

Internet: www.ma-toppartner.at
www.ma-topalliance.com

M&A Top Partner

©

Partner der M&A Top Alliance