# BridgeLink M&A und Corporate Finance

Mit Präsenzen in Basel (Hauptsitz), Hamburg, Antwerpen, Tel Aviv, Bahrain, Philadelphia und Buenos Aires bietet BridgeLink umfassende Dienstleistungen im Bereich M&A und Finanzierung

- Mergers & Acquisitions
- MBO/MBI
- Spinn-off
- Verkaufs und Akquisitions-Finanzierung
- Wertsteigerung vor Transaktion

# Verkaufstransaktionen

# Immer das beste Ergebnis

Unsere Partner verfügen über hochqualifizierte Fach- und ausgezeichnete Branchenkenntnisse.

Wir haben ein starkes Netzwerk von Investoren sowie Rechts- und Steuerexperten.

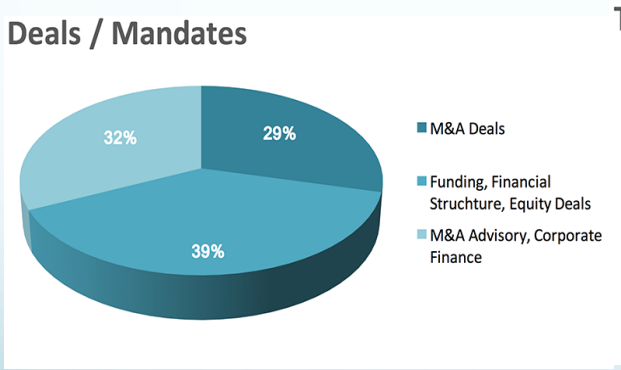
Unsere Fachleute haben Erfahrung in der Geschäftswelt und kennen die Praxis.

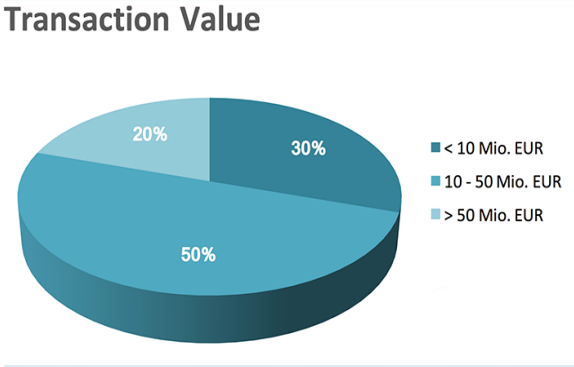
Wir entwickeln maßgeschneiderte Lösungen. Immer für das beste Ergebnis

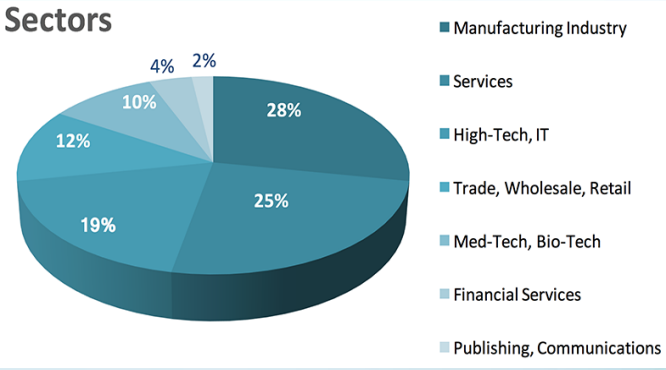
# Track Record

Seit Gründung der BridgeLInk AG wurden über 180 Beratungs- und Transaktionsmandate abgewickelt. Diese sind das Fundament der Geschäftsbeziehungen, die BridgeLink mit Unternehmen und Investoren in der ganzen Welt unterhält.

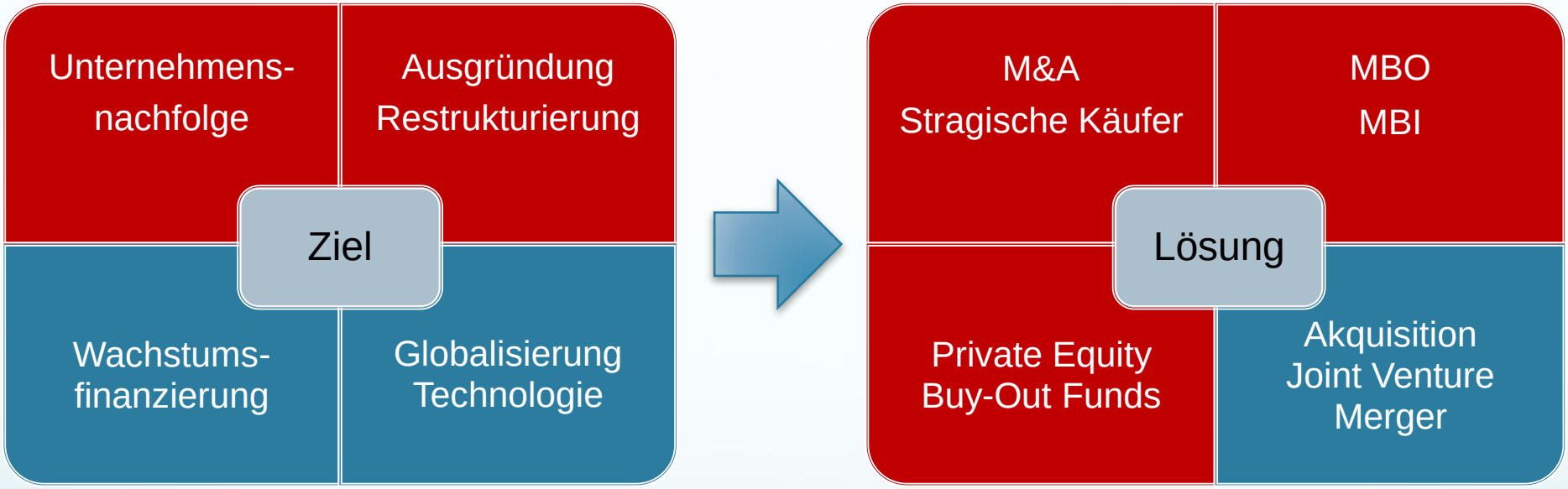
BridgeLink ist ein potenter und kompetenter Partner für Unternehmer, Manager und Finanzpartner. Wir arbeiten prozessorientiert und branchenübergreifend. BridgeLink übernimmt eine Schlüsselrolle in seinen Finanzierungs- und Unternehmensprojekten im Rahmen klar definierter Ziele, die vorher mit dem Mandanten abgestimmt werden.



# Nachhaltige Lösungen für den Unternehmensverkauf



# Typischer Transaktionsprozess

BridgeLink

**Grundlagen / Dokumentation**

**(Phase 1)**

- Detaillierte Bestands-aufnahme
- Interne Bewertung, Finanzierung
- Identifikation von potentiellen Partnern, (Longlist)
- Bankable Documents, Kommunikations-Unterlagen

**Kommunikation / LOI**

**(Phase 2)**

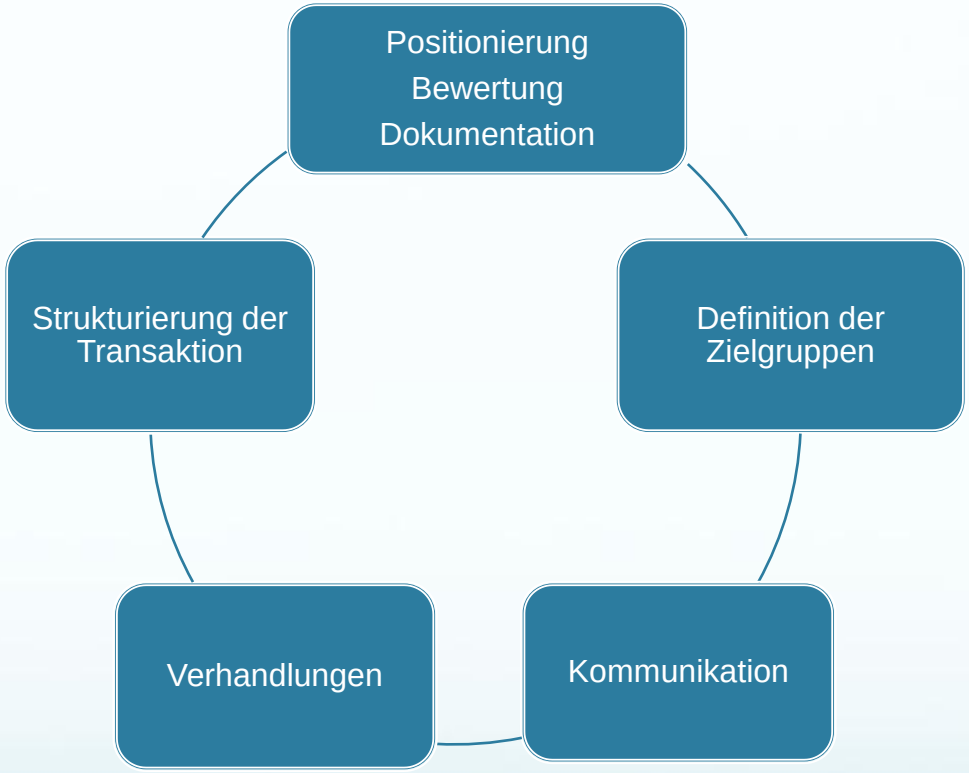
- Kontaktaufnahme (Factsheet, NDA)
- Versand Offering Memorandum
- Management Meetings
- Indikative Angebote
- Vorselektion, Auswahl Angebote
- LOI

**Due Diligence Vertrag**

**(Phase 3)**

- Due Diligence
- Endverhandlung
- Vertrag
- Abschluss
- Implementierung

# Kooperation mit Bridgelink und Dienstleistungen



# Potenzielle Käufer

BridgeLink®

| | |
|---|---|
| Strategen | • Geografische Expansion<br>• Technologie<br>• Sortimentsergänzung |
| Finanzinvestoren | • Private Equity<br>• Family Offices |
| Manager | • Management Buy-Out/-In (LBO) |

# Leistungen

Ziel der Zusammenarbeit mit BridgeLink ist die Verwirklichung unternehmerischer Vorhaben wie z.B. der strategische Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen, die Finanzierung der Transaktion und die Realisierung von diskreten und nachhaltigen Unternehmensnachfolgen. Hierfür erbringt BridgeLink v.a. folgende Leistungen:

- Steuerung des Transaktionsprozesses von A bis Z
- Prüfung und Optimierung der Ausgangslage
- Planung verschiedener Strukturierungsalternativen für die Investition / Finanzierung
- Entwicklung eines Investoren- oder Käuferprofils und Identifikation von potentiellen Interessenten aus dem BridgeLink Netzwerk
- Erstellung der Kommunikationsunterlagen und professionellen Investmentdokumenten (Bankable Documents)
- Verhandlungen, juristische und steuerliche Unterstützung bis zum Abschluss der Transaktion.

# Paul-André Wenger, MSc in Management

Paul-André Wenger hat eine langjährige, globale Erfahrung als Unternehmer in der Industrie und als Investor. Er kennt das Geschäft aus der Praxis.

Er ist Gründungspartner von BridgeLink AG. Seit 1996 setzt er sein Wissen in den Dienst internationaler Firmenkunden.

Paul-André Wenger ist dipl. Kaufmann. Er studierte an der London Business School International Management und erwarb dort einen Master.

Seine Spezialgebiete sind

- M&A
- Wachstumsfinanzierung

# Gabriele E. Krause, MSc in Management

Gabriele Krause ist seit über 20 Jahren in der Entwicklung und Beratung von Unternehmen und Organisationen tätig.

Sie ist Partnerin der Bridgelink AG mit Sitz in Hamburg.

Gabriele Krause ist diplomierte Architektin, Planerin und Innovations/Design-Managerin (MBA). Bevor sie an der London Business School International Management studierte, war sie in der Immobilien-, Standortentwicklung und Wirtschafts-förderung tätig, u.a. in den USA und Südost-Asien.

Ihre Spezialgebiete sind

- Strategie, Positionierung und Marketing
- Kommunikation
- Projektentwicklung/Projektmanagement

# Diego H. Zbar, Ind. Eng.

Diego Zbar war über 20 Jahre für die Med-Tech-, Metall- und Textilindustrie tätig. Er hielt Managementpositionen in den Bereichen Produktion und International Marketing inne.

Diego hat internationale Unternehmen erfolgreich entwickelt und Turnaround Projekte geführt.

Diego hat sein Diplom in Maschinenbau an der Universität von Buenos Aires in Argentinien erworben. Er arbeitete für Firmen in Südamerika, den USA, Indien und Europa.

Seine Spezialgebiete sind:

- Unternehmensentwicklung
- Produktion / Betrieb
- Turnaround Management

BridgeLink

## René Bollier, M.A. HSG, Associate Partner

René Bollier hat 25 Jahre Erfahrung in der Führung, Restrukturierung und Internationalisierung von Industrieunternehmen in der Rolle als CEO und CRO u.a. im Maschinenbau, in der Stahlindustrie, der Flugzeugindustrie und bei Herstellern dauerhafter Konsumgüter. In seiner Karriere führte er kleine und grosse Firmen mit 40 bis 3400 Mitarbeitern zum Erfolg.

René hat 12 Jahre für westliche Unternehmen in Asien und Osteuropa gearbeitet und gelebt. Er hat sein Betriebswirtschafts-studium an der Universität St. Gallen absolviert.

Seine Kompetenzen sind

- Unternehmer- und Familiennachfolge
- Pre-Sales Optimierung
- Unternehmensentwicklung

# Elco van Grotenhuis, MSc, MBA

Elco van Grotenhuis hat internationale Berufserfahrung mit Unternehmen wie Procter & Gamble, Huhtamäki, Ziegler, Sunbeam und der European Plastic Group wo er CEO von Allibert Home war und dort Rubbermaid Europe nach der Akquisition integrierte. Zwischendurch gründete und verkaufte er ein Verpackungsunternehmen in USA.

Elco hält einen Master-Abschluss in Industrial Design Engineering der Universität Delft, Niederlande und ein MBA der EM Lyon Business School, Frankreich. Er lebt in der Nähe von Gent in Belgien.

Seine Fachgebiete sind:

- Unternehmensstrategie und M&A
- Pre-Sales-Optimierung und / oder Post Merger Integration
- Change Management (Vertrieb, Marketing und Fertigung)

BridgeLink

## Alon Adler, Dr. Sc., Associate Partner

Alon Adler hat eine lange und erfolgreiche Vergangenheit als CEO von High-Tech-Unternehmen. Er hat weltweite Erfahrung in großen Transaktionen mit Fortune-500-Unternehmen, vor allem in der Automobil- Informatik/ und Medienindustrie.

Alon studierte Elektrotechnik und Wirtschaftswissenschaften an der TU München und Industrial Engineering am Technion Israel Institute of Technology, wo er seinen Doktortitel abgeschlossen.

Seine Fachgebiete sind

- Technologie
- Strategische Partnerschaften
- Wachstumsfinanzierung

# Marco Arrigoni, dipl. Betriebstechniker HF

Marco Arrigoni war über 35 Jahre in Führungspositionen in der Industrie, zuletzt als CEO eines internationalen, börsenkotierten Unternehmens tätig.

Nebst seiner multikulturellen Führungskompetenz hat er umfangreiche Erfahrung in Strategie, Restrukturierung und M&A Transaktionen.

Marco hat einen direkten, fundierten Kontakt zur realen Wirtschaft. Sein Wirken basiert auf betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, analytischer Methodik und Praxisnähe.

Seine Stärken sind:

- Unternehmensentwicklung
- M&A
- Konsequente und zielführende Verhandlung

BridgeLink

BridgeLink AG (Headquarters)
Centralbahnstr. 7
CH-4002 Basel
www.bridgelink.ch
+41 61 206 90 90

BridgeLink GmbH
Gabriele Krause
Am Sandtorkai 66
D-20457 Hamburg
+49 40 2981 3388

BridgeLink SRL
Diego Zbar
Parera 36, 1014ABB
Buenos Aires, Argentina
+54 9 11 5010 3332

## BridgeLink Associate Offices

Antwerpen, Belgien
Tel Aviv, Israel

## Regional Support

Philadelphia
Bahrain