



Corporate Finance
Mergers & Acquisitions

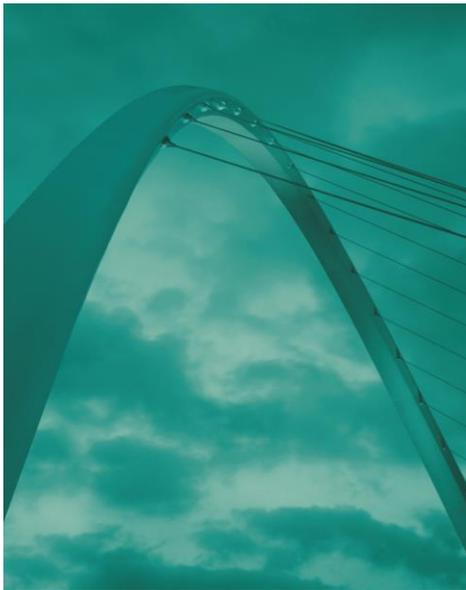


BridgeLink AG

Centralbahnstrasse 7/Postfach, 4002 Basel/Switzerland
Tel. +41 61 206 90 90, Fax +41 61 206 90 93
info@bridgelinek.ch, www.bridgelinek.ch

BridgeLink M&A und Corporate Finance

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



- Mergers & Acquisitions
- Wachstums-Finanzierung
- Akquisitions-Finanzierung
- Unternehmens- und Projektbewertungen
- Fairness Opinion (Fremd- & Eigenkapital)
- Wertsteigerung vor Verkauf
- Executive Support nach Verkauf

BridgeLink bietet umfassende Unterstützung und weltweite Beziehungen

Wir integrieren strategische, finanzielle, rechtliche und steuerlichen Lösungen



- Lösungsorientiertes Team mit
- Branchenerfahrungen, Finanz- und Fachkompetenzen
- Weltweite Kontakte zu Investoren und Firmen
- Geographische Präsenz in Europa , Nordamerika und im Mittleren Osten
- Transaktionen um €10 M bis über €100 M

Unternehmensverkauf

BridgeLink unterstützt Klienten bei der Zielsetzung und bei der Realisierung des Unternehmensverkaufs. Wir planen und steuern den Verkaufsprozess von A bis Z:



- Bewertung, Preisbandbreite, Konditionen
- Unternehmensdokumentation,
- Offering Memorandum
- Kontakte, Angebote, Verhandlungen
- Steueraspekte, Recht: Erst-/Zweit- und Drittland
- Due Diligence
- Vertragsverhandlung, Unterzeichnung, Abschluss

Akquisition, Mergers, Joint-Ventures

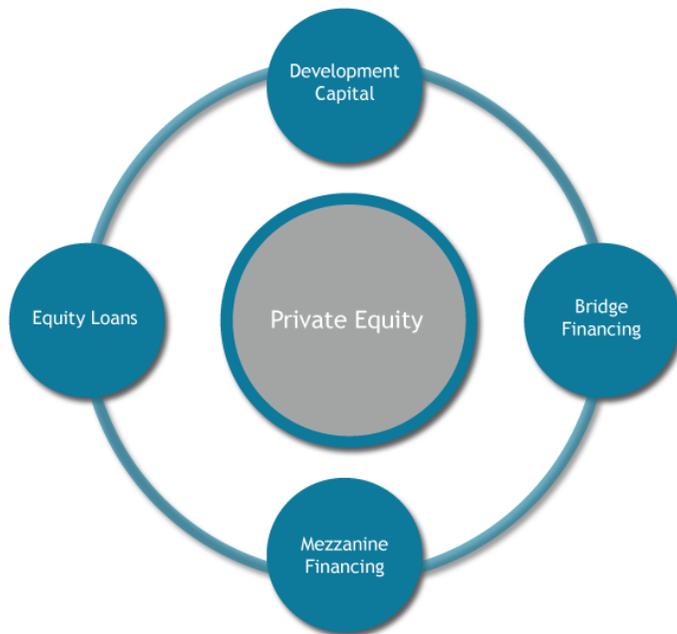
BridgeLink hilft Ziele zu definieren und stellt die erfolgskritischen Fragen:



- Akquisition, Merger, Joint-Venture
- Partnersuche
- Strategische Logik
- Begutachtung des Zielunternehmens
- Bewertung, Preis, Konditionen
- Unterstützung bei der Verhandlung
- Optionale Integrationsberatung

Unternehmensentwicklung

BridgeLink hat ein aktives, weltweites Beziehungsnetz von Investoren. Diese investieren Kapital für die Unternehmensentwicklung.



- PE Investoren sind Finanzpartner, die aufgrund eines Wachstumspotenzials partnerschaftlich mit den Unternehmern eine Wertsteigerung anstreben und Kapital für die Entwicklung investieren.
- Venture Capital Investoren sind Finanzpartner, die in der Frühphase eines Unternehmens investieren
- Wir analysieren Ihr Potenzial und beraten Sie im Hinblick auf eine Investition
- Wir stellen Sie unseren Investoren vor und verhandeln bestmögliche Konditionen

Buy-Out Funds, Privatinvestoren

BridgeLink ist weltweit mit Buy-Out Funds, Family Offices und Banken verbunden



- Buy-Out Funds sind Private Equity Investoren, die Unternehmen z.B. im Rahmen einer Nachfolgeregelung akquirieren und weiterführen
- Family Offices verwalten grosse Vermögen von Privatanlegern und investieren direkt in Unternehmen
- Die Investoren legen Wert auf nachhaltige Weiterführung des Unternehmens
- Wir stellen Sie unseren Investoren vor und verhandeln bestmögliche Konditionen

BridgeLink ist international



- BridgeLink ist in Westeuropa, Israel, im Mittleren Osten und in Nordamerika präsent und weltweit vernetzt
- Alle Partner haben internationale Führungserfahrung
- Track Record: Bridgeline hat seit 1996 über 170 meistens grenzüberschreitende Transaktionen und unternehmerischen Entwicklungen beraten.

Leistungen von Bridgelinek (1)

BridgeLink fokussiert sich konsequent auf das eigentliche Mandatsziel. Dabei halten wir bei allen Mandaten bewährte Prozesse ein, welche die Erfolgchancen optimieren und die Beratungsqualität sicherstellen.

Die zielführende Unterstützung erfolgt in 3 Phasen:

Phase 1:

- Informationsaustausch, Fragestellungen
- Lösungsvorschläge zur Optimierung wirtschafts- und steuerrechtlicher Fragen
- Bewertung und Zielerlös
- Factsheet, Memorandum
- Longlist potenzieller Käufer, Investoren, Partner
- Die Dokumentation entspricht professionellen Due Diligence Standards

Leistungen von Bridgeline (2)

Phase 2:

- Über unsere weltweiten Beziehungen, Netzwerke und Informationsquellen kontaktieren wir passende Partner
- Wir planen und veranstalten gemeinsam mit dem Unternehmen Präsentationstermine
- Wir unterstützen die Klienten bei den Verhandlungen

Phase 3:

- Wir organisieren die Due Diligence
- Wir beraten bei der Erstellung des Vertrages und begleiten Mandanten bis zur Unterschrift unter den Vertrag und den Vollzug der Transaktion

Zusammenarbeit mit BridgeLink

- Wir handeln grundsätzlich in enger Zusammenarbeit mit Klienten
- Unsere Leistungen sind wertsteigernd und bringen Nutzen
- Das Honorar für die Dienstleistungen von BridgeLink und die Erfolgsbeteiligung werden zum voraus budgetiert und transparent abgerechnet
- Die exklusive Repräsentation ist professionell und ermöglicht BridgeLink, Ressourcen bereitzustellen, die den Erfolg optimieren.

Paul-André Wenger, MSc in Management

Paul-André Wenger hat eine langjährige, globale Erfahrung als Unternehmer in der Industrie (Technologie) und als Investor. Er war auch Partner und Manager bei strategischen Allianzen mit europäischen, amerikanischen und japanischen Multis.

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

- Wachstumsfinanzierung
- M&A



Gabriele E. Krause, MSc in Management

Gabriele Krause ist seit mehreren 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 Design-Managerin (MBA). Bevor sie an der London Business School International Management studierte, war sie in der Immobilien-, Standortentwicklung und Wirtschaftsförderung tätig.

Ihre Spezialgebiete sind

- Strategie, Positionierung und Marketing
- Projektentwicklung/ Projektmanagement



Diego H. Zbar, Ind. Eng.

Diego Zbar war über lange Zeit für der 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. Heute lebt er in der Schweiz.

Seine Spezialgebiete sind:

- Unternehmensentwicklung
- Produktion / Betrieb
- Turnaround Management



Kimberly J. Urdahl, JD

Kim hat über 20 Jahre geschäftliche und juristische Erfahrung in Industrie, Pharma und in der Verpackungsbranche bei globalen Grossunternehmen. Sie war massgebend an weltweiten Transaktionen beteiligt.

Kim hält Abschlüsse der Hamline University (BA, International Business & Deutsch) und der University of Minnesota, Law School (JD) sowie dem Europa-Institut der Universität des Saarlandes (Certificate of European Law).

Ihre Spezialgebiete sind:

- M & A / Lizenzen / Joint Ventures in über 20 Ländern
- Integration nach Fusion
- Aufbau und Schliessung von Betrieben
- Compliance
- VR Mandate



Markus Abeler, Dipl. Ing. ETH, MSc

Markus Abeler war über 12 Jahre für namhafte Firmen der Automobilindustrie (OEMs) in Europa und USA im Controlling und Corporate Finance tätig, bevor er in die Beratung (Big 4) wechselte. Dort unterstützte er multinationale Unternehmen in der Optimierung ihrer Geschäftsmodelle unter Berücksichtigung operativer, finanzieller und steuerlicher Aspekte.

Markus Abeler hat sein Diplom in Betriebs- und Produktionswissenschaften an der ETH in Zürich erworben sowie einen Master of Science (MSc) in Fertigungstechnik an der Brunel University in London.

Seine Spezialgebiete sind:

- Unternehmensentwicklung und Geschäftsmodelle
- Unternehmensstrategie und -finanzierung
- Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitsanalysen



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)



Alon Adler, Dr. Sc.

Alon Adler war Gründer und CEO von High-Tech Firmen. He hat weltweite Erfahrung in Transaktionen mit Fortune 500 Unternehmen, speziell in der Automobilindustrie und den Medien. Alon hat Elektrotechnik und Ökonomie an der TU München studiert und Industrial Engineering am Technion Israel Institute of Technology, wo er den Dokortitel erwarb.

Seine Fachgebiete sind

- Technologie
- Strategische Partnerschaften
- Wachstumsfinanzierung



Kontakt

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 Associate Offices

Ghent, Belgium
Reading/Philadelphia USA
Rehovot (Tel Aviv), Israel
Bahrain