

# Mit Diskretion und Detail- wissen

*M&A-Berater treten nicht nur in Erscheinung, wenn ein mittelständisches Unternehmen verkauft oder Anteile gekauft werden sollen. Denn Mergers & Acquisitions (M&A) ist mehr als die Suche nach einem geeigneten Nachfolger bzw. Käufer oder einem neuen Unternehmer einer Profit versprechenden Firmensparte. Deswegen kann man sich auf dem Gebiet der Corporate Finance Beratung nur mit Hintergrundwissen, Weitsicht, langjähriger Transaktionserfahrung und absoluter Diskretion erfolgreich behaupten.*

**B**leiben alle Bemühungen um einen Nachfolger aus den eigenen Reihen ohne Erfolg, steht das Unternehmen zur Disposition. „Aus Fehlern lernen“ ist beim Kauf oder Verkauf fehl am Platz, denn Fehler sind bei mittelständischen Transaktionen nicht nur teuer, sie sind fatal und nicht mehr rückgängig zu machen.

„Es ist ein Widerspruch, ein Unternehmen erfolgreich aufzubauen und professionell zu managen, um es dann laienhaft zu verkaufen“, erklärt Manfred C. Ferber. Der Geschäftsführer kennt die kritischen Felder der Corpo-

Manfred C. Ferber

## „Wir sind in allen Branchen tätig“

rate Finance-Transaktionen, schließlich zählt die Dr. Ferber & Partner GmbH mit 200 abgeschlossenen Transaktionen zu den führenden M&A-Boutiquen in Deutschland. Das erfolgreiche M&A-Geschäft hat ebenso wie die Beratung bei Management Buy-Outs und Erweiterungen des Eigenkapitals Dr. Ferber & Partner zu einem renommierten und angesehenen Namen gemacht.

M&A-Beratung ist eine sehr persönliche Sache, für jede Transaktion gelten individuelle Regeln und Grundsätze. „Zu Beginn steht immer das Informationsmemorandum“, erklärt Manfred C. Ferber, seit 2000 geschäftsführender Gesellschafter und vorher als Investmentbanker in London und New York tätig. Die systematische Vorbereitung mit entsprechender Dokumentation des Vorhabens zeigt Risiken, Potenziale oder Fragen und Probleme auf. „Durch die gründliche Analyse gibt es eine hohe Trefferquote bei der Abwicklung“, erklärt Manfred C. Ferber, der sich hauptsächlich um internationale Mandate oder Konzernaufspaltungen kümmert.

Firmengründer Dr. Ferber sen. betreut intensiv den Mittelstand: Eine erfolgreiche Symbiose, denn das Münchener Unternehmen hat sich seit seiner Gründung 1988 von der ersten Analyse bis zum Vertragsabschluss als kompetenter M&A-Partner erwiesen. Deswegen wird Dr. Ferber & Partner auch häufig von Banken empfohlen, obwohl die Beratung bei den Transaktionen zwischen 30 und 500 Million Euro natürlich völlig unabhängig von Banken oder Industrie erfolgt.

Zu der Kernkompetenz gehört die detaillierte Marktkenntnis, denn nur so lassen sich Sondierungsgespräche,

**Manfred C. Ferber,**  
geschäftsführender  
Gesellschafter  
der Dr. Ferber &  
Partner GmbH



Managementpräsentationen oder Prozesssteuerungen erfolgreich für die Kunden realisieren. Dass die Transaktionen erfolgreich sind, beweist ein Blick in die lange Referenzliste des Unternehmens, für die Diskretion eine Selbstverständlichkeit ist. Im vergangenen Jahr wurde z. B. der Kauf der VIATRIS-Gruppe in Frankfurt durch die Advent International Private Equity Funds, USA, oder der Verkauf der Frigeo-Werke Beltle GmbH & Co in Remshalden

an die Katjes Fassin GmbH erfolgreich begleitet. Gerade die Süßwarenbranche ist

derzeit sehr interessant, da dort eine größere Konsolidierungswelle bevorsteht.

#### ■ Dr. Ferber & Partner GmbH

Prinzregentenplatz 17 · D-81675 München  
Tel.: +49 (0) 89/41 95 16-0 · Fax: +49 (0) 89/41 95 16-21  
E-Mail: [info@ferberpartner.de](mailto:info@ferberpartner.de)  
Internet: [www.ferberpartner.de](http://www.ferberpartner.de)

#### ■ Produkte und Leistungen

- Corporate Finance Beratung

#### ■ Daten und Fakten

- Gegründet 1988
- Geschäftsführender Gesellschafter: Dr. Manfred Ferber, Manfred C. Ferber
- Über 200 durchgeführte Transaktionen im Mittelstand