



Corporate Finance mit Focus auf kleine und mittelgrosse Transaktionen, seit über 40 Jahren

■ **Mergers & Acquisitions**

Kauf und Verkauf von Unternehmen, Management-Buy-In, Management-Buy-Out, Spin-off/Devestitionen

■ **Wachstumsfinanzierungen**

Expansions- und Übernahmefinanzierungen

■ **Investment – Management**

Management von Private Equity- und Real Estate-Beteiligungen für private und institutionelle Investoren

Weitere Informationen und Transaktionsangebote finden Sie auf unserer Website: www.remaco.com

■ Nachfolge in der Verkehrs- und Gebäudetechnik	1
Succession in Traffic and Building Technology	
■ Strategischer Partner für Spritzgusswerk und Werkzeugbau gesucht	3
Seeking Strategic Partner for Molding and Tooling Facility	
■ Wachstumsfinanzierung für Kabelnetzbetreiber gesucht	3
Seeking Growth Financing for Cable Network Operator	
■ Strategischer Partner in der Robotik für Kunststoffverpackungen gesucht	4
Seeking Strategic Partner in Robotics for Plastic Packaging	
■ Wachstumsfinanzierung für Energie-Systeme gesucht	5
Seeking Growth Financing for Energy Systems	
■ Wachstumsfinanzierung für Biotech-Unternehmen gesucht	5
Seeking Growth Financing for Biotech Company	
■ Akquisition im Spirituosen- & Lebensmittelsektor gesucht	6
Seeking acquisition in the liquor & food sector	
■ Privatinvestoren-Familie sucht Beteiligungen für ihr Geschäftsportfolio	7
Private Investor Family seeks Investments for its Business Portfolio	
■ Jüngste Entwicklungen von Börsenmultiples und Unternehmenspreisen	8
■ Entwicklung der New Energies Invest AG	10

Angebot/Offer 255265

EU Nachfolgeregelung eines hochprofitablen internationalen Nischenplayers für Systemlösungen der Verkehrs- und Gebäudetechnik – Bahn, Flughäfen etc. Hochprofitables und stark expandierendes mittelständisches High-Tech Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland gehört weltweit zu den Markt- und Technologieführern in seinem Geschäftsfeld. Das Unternehmen hat sich in den letzten 25 Jahren zu einem international anerkannten Systemanbieter für Gesamtlösungen der Verkehrs- und Gebäudetechnik – Bus, Bahnen, Flughäfen, Bahnhöfe etc. - entwickelt. Das Unternehmen ist kontinuierlich gewachsen und erwirtschaftet heute über € 13 Mio. mit einem EBIT von 8% bis 9%. Die bisher erarbeiteten Gewinne wurden ausschliesslich im Unternehmen belassen, um die Forschung und Entwicklung ohne Fremdkapital voranzutreiben. Der heutige Auftragsbestand und Bestellungseingang lässt erwarten, dass sich der Umsatz innerhalb der nächsten fünf Jahre nahezu verdoppelt. Das heute praktisch schuldenfreie Unternehmen soll im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung an einen neuen Eigentümer ganz oder teilweise und in zwei bis max. drei Schritten übergeben werden. Der Gründer und heutige Eigentümer hat rechtzeitig dafür gesorgt, dass die strategische Umsetzung der nächsten Entwicklungsstufe in die Wege geleitet wurde und die neue Unternehmensleitung bereits fest etabliert ist. Die Unterstützung des bisherigen Eigentümers für eine Übergangsphase ist gewährleistet.

Succession Plan of a Highly Profitable International Niche Player for System Solutions in Traffic and Building Technology – Train Stations, Airports etc. Substantially profitable and strongly expanding medium size high tech company with head office in Germany is one of the market and technology leaders worldwide in its business segment. Over the last 25 years, the firm has developed into an internationally recognised system provider for complete solutions in traffic and building engineering and technology – buses, trains, airports, train stations etc. The company has grown continuously and today generates over € 13 m with an EBIT of 8% to 9%. Profits generated to date have remained fully within the company so as to advance research and development without external capital. The current order backlog and order entries would expect a near doubling of revenues within the next five years. Within the framework of a succession plan due to retirement, the today practically debt free company is to be transferred to a new owner wholly or partially, and in two to maximally three steps. The founder and present owner has, in a timely manner, arranged for initiation of strategic implementation of the next developmental stage. This includes new company management already being firmly established. Support of the prior owner for a transitional phase is assured.

Unsere aktuellen Angebote und Suchmandate richten sich alle vier Monate an Unternehmer und Schlüsselpersonen der Wirtschaft und sind für Interessierte kostenlos. Jedes Mandat wird von einem unserer Projektleiter direkt betreut. Ihre Anfrage erfolgt am besten mit dem Antworttalon des angedruckten Begleitbriefes. Für sonstige Informationen rufen Sie uns bitte an.

Our current M&A opportunities are addressed periodically and free of charge to entrepreneurs and leading personalities in the economy. Each mandate is handled directly by one of our project managers. For initial inquiries, please, return the coupon on the overleaf of the covering letter. For further information please call Remaco Merger.

Nos mandats d'acquisition et de transmission sont adressés tous les quatre mois à entrepreneurs, ainsi qu'à des opérateurs clés de l'économie. L'envoi est gratuit. Chaque mandat fait l'objet d'un traitement personnel par un de nos responsables de projet. Pour informations sur une offre, veuillez utiliser le talon réponse de la lettre d'envoi. Pour d'autres informations veuillez nous téléphoner.

remaco merger – Ihr Partner seit 1969



Pascal Böni, MBA, M.B.L.-HSG
Präsident des Verwaltungsrates
pascal.boeni@remaco.com



Jean-Jacques Zwicky, Dr. sc. techn. ETH
Managing Partner
jj.zwicky@remaco.com



Fred Heinzelmann, MBA
Partner
fred.heinzelmann@remaco.com



Peter H. Altherr, lic. rer. pol.
Associate Partner
peter.altherr@remaco.com



Dietmar Gundel, MSc
Associate Partner
dietmar.gundel@remaco.com



Viara Nedeva, MBA
Investment Manager
viara.nedeva@remaco.com



Sara D'Ascanio, MSc BA
Consultant
sara.dascanio@remaco.com



Maria Casile, lic. phil. I, MSc
Communication & Event Manager
maria.casile@remaco.com

Angebot/Offer 255258

EU **Strategischer Partner für bestehendes Spritzgusswerk und Werkzeugbau in Shanghai gesucht.** Asien

Die in privater Hand gehaltene internationale Gruppe mit Hauptsitz in Europa ist als vollintegrierter Entwickler, Hersteller und Zulieferer von Elektronik und Mechatronik einer der wichtigen Marktteilnehmer weltweit. Dank Anlagen im europäischen und asiatischen Raum kann die Gruppe vertikal integrierte One-Stop-Shop-Dienstleistungen an ein breites Spektrum verschiedenster Branchen anbieten. Die Produktionsanlage in Shanghai ist eine «Foreign Invested Enterprise» und gehört zu 100% der Gruppe. Sie wurde vor mehreren Jahren gegründet und ist heute ein Full-Service-Anbieter für Werkzeugbau und Kunststoffspritzguss mit einem rund um die Uhr laufenden Betrieb. Die Niederlassung mit europäischem Management ist mit modernsten Entwurfswerkzeugen (CAD, CAM, CAS) und einem erstklassigen Maschinenpark ausgestattet. Die Niederlassung setzt auf gute Infrastruktur und Logistik sowie die Nähe zu ihren Kunden. Gegenwärtig werden Blue-Chip Kunden (internationale Niederlassungen) bedient, welche in China für die Lokal- und Exportmärkte produzieren. Ein jährliches Wachstum von durchschnittlich 20% konnte während den letzten Jahren mit rund 100 Angestellten erreicht werden. Die Anlage ist ISO-zertifiziert und besitzt auch den höchsten Zertifizierungsgrad für die Automobilindustrie. Ursprünglich als Teil der globalen vertikalen Integrationsstrategie der Gruppe geplant, hat die Niederlassung ihren Fokus entsprechend dem aktuellen Kundenstamm und -mix geändert. Sie hat ihre Eigenschaften der vertikalen Integration verloren und demnach auch ihre strategische Relevanz in der Gruppe. Vor diesem Hintergrund sucht nun die Gruppe einen strategischen Partner, der in Werkzeugentwurf und -herstellung und/oder Kunststoffspritzguss spezialisiert ist und Interesse hat, die bestehenden Einrichtungen, Kenntnisse und Erfahrung zu teilen und als Plattform zu nutzen, um das durch die Niederlassung generierte Geschäft zu erweitern. Das Partnerschaftsmodell ist flexibel, entsprechend dem potentiellen strategischen Vorhaben der Partner und ist verhandelbar.

Seeking Strategic Partner for Existing Moulding and Tooling Facility in Shanghai. The privately-held international European Group is one of the key market players as fully integrated provider of electronic and mechatronic design, engineering and manufacturing services worldwide. With facilities located in the European and in the Asian regions the group

offers vertically integrated one-stop shop services to a wide spectrum of industries. The manufacturing facility in Shanghai is a Foreign Invested Enterprise and is 100% owned by the group. It has been founded a few years ago and today is a full service tool making and plastic injection molding provider with 24/7 operations. The subsidiary is equipped with state of the art design tools (CAD, CAM, CAS), a world-class machine park and is European managed. The subsidiary relies on good infrastructure and logistics and is close to its clients. Actually it is serving a blue-chip list of major clients (international subsidiaries) who are producing in China for the local and export markets. Average growth of 20% per year has been achieved with about 100 employees over the recent years. The site is ISO certified and also carries the highest level of certification for automotive. Originally planned as part of the global vertical integration strategy of the group, the subsidiary has shifted its focus according to its current client base and mix. It has lost its vertical integration character and therefore its strategic relevance to the group. On this basis the group is seeking a strategic partner who is specialized in tool design/making and/or plastic molding and would be interested to share and use the existing assets, knowledge and experience as platform to expand the business generated by the subsidiary. The partnering model is flexible according to the potential strategic intentions of the partner and is open for discussion.

Angebot/Offer 255279

CH **Kabelnetzbetreiber sucht für den Aufbau einer**
EU **virtuellen Kabelnetzplattform eine Wachstumsfinanzierung.** Ein in der Schweiz ansässiger Kabelnetzbetreiber sucht eine Wachstumsfinanzierung in der Höhe von € 5 Mio. für den Aufbau und Vertrieb eines fertig entwickelten Softwaresystems. Diese Software ermöglicht es, durch ein intelligentes Kabelnetz, auf jedem internetfähigen Gerät weltweit legal Fernsehen oder PayTV zu schauen oder Videospiele zu spielen. Das Ziel ist der Aufbau und Einrichtung schlüsselfertiger Kabelangebote für globale Partner, die ihre Produkte und Dienstleistungen auf dieser Plattform anbieten können. Dabei werden diese globalen Unternehmen selbst zu virtuellen Kabel Providern, die mit ihren Marketing- und Sales-Aktivitäten direkt mit dem Endkunden kommunizieren und interagieren können. Durch diese Co-Branding-Strategie will das Unternehmen in den nächsten zwei Jahren weltweit zum grössten Kabelnetzanbieter werden. Das Management-Team verfügt über lang-

jährige Erfahrung im Multimediabereich. Auf dem Markt gibt es bisher keine direkten Wettbewerber, welche komplette Unterhaltungsangebote (TV, Radio, Shopping etc.) mit firmenspezifischen Produkten auf einer einzigen Plattform international legal in vergleichbarer Bildqualität anbieten. Um eine rasche Verbreitung und Marktdurchdringung zu erzielen, wird eine kostenfreie Basisversion angeboten. Das Ziel ist, nach dem ersten Jahr ein Publikum mit 10 Millionen Nutzern in Europa zu erreichen. Die Einnahmequelle besteht dabei aus kostenpflichtigen Zusatzangeboten auf der Plattform sowie Werbeeinnahmen.

Cable Network Operator for Development of a Virtual Cable Network Seeks Growth Capital.

A cable network operator based in Switzerland is seeking growth capital of approx. € 5 m for development and sales of a fully developed innovative software system. This software enables clients to watch worldwide legally TV or PayTV or play videogames on any internet-capable device through an intelligent cable network. The main goal is to develop turnkey cable network offerings for global partners, who can offer their products and service on this platform. The software system enables the global partners to become virtual cable network providers who can communicate and interact directly with end customers. Through the successful implementation of this co-branding strategy, the company intends to become the largest cable network provider worldwide within the next 2 years. The management team has multiple years of experience in the multimedia sector. Currently, there are no direct competitors who offer internationally a legal and complete entertainment package (TV, radio, shopping etc.) with company-specific products, in comparable picture quality, and in a single platform. To reach rapid market penetration a basic version will be offered for free. The aim is to acquire about 10 million public users within the first year in Europe. The revenue stream consists of additional paid services on the platform as well as advertising revenue.

Angebot/Offer 255266

CH **Schweizer Familienunternehmen im Sektor Robotik für Kunststoffverpackungen sucht Strategischen Partner.** Das seit vielen Jahren in der Kunststoffverarbeitenden Industrie tätige Unternehmen hat sich als Entwickler, Produzent und Lieferant von Entnahmerobotern und Automatisierungsvorrichtungen zur Bestückung von Labels in Spritzgießan-

lagen als hochspezialisierter kompetenter Partner etabliert. Dank der jahrzehntelangen Erfahrung im Umgang mit Papier und Kunststofffolien für die Lebensmittel- und Kosmetikindustrie ist das Unternehmen in der Lage in allen technischen Fragen rund um In Mold Labeling (IML)-Robotern für Kunststoff-Verpackungen umfassend zu beraten und Roboter zu produzieren. Die Beratungsdienstleistungen umfassen Prozessoptimierung, Gestaltung von Spritzgieß-Produkt und -Form, Bestückung und Nachrüstung von Spritzgießmaschinen mit IML-Robotern, Neukonzeption von IML-Robotern und Unterstützung bei Labelwahl und -hersteller. Die Innovation stammt aus den eigenen Reihen, von der Planung am CAD System bis hin zum Testlauf in den eigenen Produktionshallen. Zu den heutigen Produkten gehören Becher, Schalen und Eimer, inkl. Deckel und spezifischen Etiketten, in verschiedenen Formen und Designs. Neue Produktlinien stehen als Pilotanlagen bei Kunden. Heute beschäftigt das Unternehmen 35 gut ausgebildete, eigenverantwortliche und sehr leistungsbereite Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von knapp CHF 10 Mio. Die zur Firma gehörende Betriebsliegenschaft entspricht dem modernsten Standard. Gesucht wird ein starker Partner, der das Unternehmen in der strategischen Positionierung weiter voranbringt. Für den Partner kann die Erweiterung seiner Produktpalette oder die Integration als Vorstufe von Interesse sein. Denkbar ist auch eine Kombination mit einem anderen Nischenanbieter, der sich strategisch diversifizieren möchte. Schliesslich kann damit auch eine geographische Diversifizierung angestrebt werden. Das Partnerschaftsmodell ist verhandelbar. Eine Mehrheit der Aktien steht je nach Modell zum Verkauf.

Family-owned Business in Switzerland in the Sector Robotics for Plastic Packaging Seeks Strategic Partner.

Being active for many years in the plastics processing industry, the company has established itself as a highly specialised, expert partner as a developer, producer and supplier of parts-removal robots and automation equipment for the assembly of labels in injection molding machines. Thanks to decades long experience in handling paper and plastic film for the food and cosmetic industry, the company is able to advise in all technical aspects relating to In Mold Labeling (IML) robotics for plastic film packaging and to the manufacture of robots. The consultancy services encompass process optimisation, design of injection mold products and injection molds, assembly and retrofitting of injection mold machines with IML robots, producing new IML robot concepts and provide advice on the choice

of label and label manufacturers. The innovation originates in-house, from planning on the CAD system through test runs in their own production halls. Products today include cups, boxes, and buckets as well as lids and labels in various colours and designs. New product lines are currently with clients in pilot installations. Today the company has 35 well trained and performance-oriented employees and generates revenues of approx. CHF 10 m. The real estate belonging to the business is state of the art. A strong partner is sought to bring the business forward in its strategic positioning. An expansion of the product range or an integration as a preliminary step may be of interest to a partner. Conceivable also, is a combination with another niche player wishing to diversify strategically. A geographic diversification can also be of interest. The partnership model is negotiable. Depending on the model, a majority of the shares is available for sale.

Angebot/Offer 255280

DE GLOBAL Hersteller dezentraler wasserstoffbasierter Energiespeicherungs- und Energieversorgungs-Systemen sucht Wachstumsfinanzierung. Unser Mandant sucht € 5 Mio. Wachstumskapital für den Aufbau eines Marketing- und Vertriebsteams, um eine neu-entwickelte Gerätefamilie von Sauerstoff- und Wasserstoffgeneratoren im Markt einzuführen. Die Generatoren funktionieren auf Basis der alkalischen Elektrolyse mit hoher Effizienz und langer Lebensdauer zu vertretbaren Kosten. Sie haben eine Ausgangsleistung von 280NI/h Wasserstoff und 140NI/h Sauerstoff. Die Geräte sind in Bezug auf Kosten, Wartungsaufwand und Leistung den zurzeit existierenden Konkurrenzprodukten überlegen. Die Geräte sind einfach konstruiert und deshalb schnell montierbar und robust. Die Elektroden sind porös und speziell beschichtet. Dadurch sind sie sehr langlebig und haben einen sehr hohen Wirkungsgrad von mehr als 80%. Die Generatoren können für die dezentrale Wasserstoff- und Sauerstoffproduktion eingesetzt werden. Das Unternehmen vermarktet die Technologie in klassischen Anwendungen der Halbleiter-, Elektro-, Glas- und Metallindustrie. Ausserdem wird es die Generatoren zur dezentralen «Off-Grid»-Energiespeicherung bei erneuerbaren Energiequellen wie Wind- und Solarenergie anbieten. Erste Kundenkontakte und Pilotprojekte in beiden Anwendungsgebieten laufen bereits.

Manufacturer of Decentralized Hydrogen-Based Energy Storage and Supply Systems Seeks Growth Finance. Our client seeks € 5 m growth capital to set up a marketing and sales team and to market a family of newly developed hydrogen and oxygen generators. The generators function on the basis of alkaline electrolysis and demonstrate high effectiveness and long product lives at relatively low costs. The output performance is 280NI/h hydrogen and 140NI/h oxygen. The generators are superior to currently available competitive products in terms of pricing, maintenance expenses and performance. The devices have a simple but robust design and are easily assembled. The electrodes are porous and have a specific coating which makes them long-lasting. They also have a very high degree of effectiveness of more than 80%. The generators can be used for decentralized hydrogen and oxygen production. The company markets the technology for conventional industrial applications in the semi-conductor, electricity, glass manufacturing and metal processing industries. Furthermore, it intends to market the generators as off-grid energy storage solutions for renewable energy sources such as wind and solar power. First client contacts and pilot projects already exist.

Angebot/Offer 255263

CH EU Auf Antibiotika spezialisiertes Biotechunternehmen sucht Wachstumsfinanzierung. Unser Mandant ist ein privates Biotechunternehmen, das auf die Entwicklung von neuen Therapien zur Behandlung von Infektionen durch medikamentenresistente Bakterien spezialisiert ist. Das Unternehmen sucht € 5 Mio. Wachstumskapital, um den ersten Medikamentenkandidaten bis zum Ende der präklinischen Phase zu entwickeln und um einen zweiten Kandidaten einzulizenzieren. Es besteht ein sehr hoher klinischer Bedarf an neuen Therapien, weil Bakterienresistenz gegen herkömmliche Antibiotika immer weiter zunimmt und weil Pharmaunternehmen nicht genügend neuartige Antibiotika entwickelt haben, um dringend notwendige innovative Behandlungsoptionen anbieten zu können. Das Unternehmen hat eine schlanke Organisation, die die meisten Entwicklungsarbeiten an Dritte in Auftrag gibt. Das Management-Team ist erfolgreich und hat langjährige Erfahrung in der Forschung, Entwicklung und Kommerzialisierung von Antiinfektiva. Erste Rückflüsse durch Auslizenzierungen werden in drei bis vier Jahren erwartet. Ein Ausstieg der Investoren ist über eine Verpartnerung der Medikamentenkandidaten oder einen Verkauf des gesamten Unternehmens geplant.

Biotech Company Specialized on Next Generation Antibiotics seeks Growth Finance. Our client is a privately-owned company focused on development and discovery of novel therapies for infectious diseases caused by drug-resistant bacterial pathogens. The company seeks € 5 m to develop its first anti-Gram-positive compound to the end of preclinical stage and to in-license a second anti-Gram-negative compound and do essential preclinical work. There is a high medical need for new therapeutic modalities because resistance by Gram-negative and Gram-positive bacteria to commonly-used antibiotics is increasing in all developed markets and big pharma has failed to develop sufficient novel drugs to offer necessary new treatment options. The company has a lean organization, and intends to outsource most development tasks. Management is highly experienced, and has a proven track record in antimicrobial discovery, development, and commercialization. First cash from licensing could be generated within three to four years. Exit is expected through partnering of the key drug programs or buy-out of the entire company.

Suchmandat/Search 25262

CH **Renommierter Nischenplayer im Spirituosen- &**
 EU **Lebensmittel-Spezialitäten-Sektor sucht zwecks Expansion/Diversifikation eine Sortimentsergänzung und/oder Akquisitionsmöglichkeit.** Unser Mandant ist ein traditionsreicher und bestens bekannter Nischenplayer mit Sortimentsschwergewicht auf alkoholische Getränke und Lebensmittel-Spezialitäten. Die Unternehmensgruppe produziert und vertreibt Qualitätsprodukte. Für die Herstellung werden ausschliesslich natürliche Zutaten verwendet. Der heutige Absatzmarkt ist primär der Grosshandel, das Gastgewerbe (Grossverbraucher) sowie der Detailhandel und die Convenience-Stores in der gesamten Schweiz sowie im grenznahen Ausland. Dank dem renommierten Brand geniesst die Unternehmensgruppe einen hohen Bekanntheitsgrad und starke Akzeptanz bei den Konsumenten. Zudem bietet die Unternehmensgruppe ein etabliertes, national flächendeckendes Vertriebsnetz, Produktions- und Lagerkapazität sowie eine effiziente Logistik. Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie sucht unser Mandant ein gut positioniertes, gesundes Unternehmen, eine Produktgruppe oder ein Produktportfolio im Getränkemarkt, Getränkeliefermarkt oder im Lebensmittel-Spezialitäten-Markt. Primärer Absatzmarkt ist der DACH-Raum. Eine Nutzung der bestehenden Absatzkanäle wird

angestrebt, denkbar sind aber auch andere Vertriebskanäle wie bspw. Direktvertrieb an Endverbraucher via eigene Fachgeschäfte oder Online-Shop. Idealerweise erwirtschaftet das Unternehmen oder die Produktgruppe einen Umsatz bis ca. CHF 30 Mio. und stellt Managementkapazitäten zur Verfügung. Diesem Akquisitionsgesuch können Unternehmen folgen, die ein Produktsegment deinvestieren, in neue Märkte eintreten oder geographisch expandieren möchten oder Unternehmen, die zur Unterstützung ihrer operativen Geschäftstätigkeit einen Vertriebspartner suchen und sich einer etablierten Unternehmung anschliessen möchten oder Unternehmer, die mittelfristig eine Nachfolgeregelung suchen.

Renowned Niche Player in the Liquor & Food Specialty Sector Seeks Product Line Extension and/or Acquisition Opportunity for Expansion/Diversification. Our client is a tradition-rich and well known niche player with product line strength in alcoholic beverages and food specialties. The group of companies produces and markets quality products. Only natural ingredients are used in production. The key market today is primarily wholesalers, the hotel and restaurant industry (bulk consumers) as well as the retail trade and convenience stores throughout Switzerland and in the geographic areas across the Swiss border. Thanks to the renown brand, the group enjoys high name recognition and strong consumer acceptance. In addition, the group offers an established nationwide distribution network, production and warehouse capacity as well as efficient logistics. Our client seeks, within the framework of its growth strategy, a well positioned, sound company, a product line or a product portfolio within the beverage, beverage supplier or the food specialty markets. The primary regions served are Germany, Austria, and Switzerland. Use of the existing distribution channels is preferred. Other distribution channels such as direct sales to consumers via own specialty stores or online-shop are possible as well. Ideally, the company or the product group generates revenues of up to CHF 30 m and provides management capacity. This offer of acquisition could be of interest to companies wishing to divest a product segment or enter new markets or expand geographically. It is also addressed to companies which, in support of their operational business activities, seek a distribution partner and wish to affiliate themselves with an established enterprise. Furthermore it is addressed to companies in the mentioned market seeking a succession solution in the medium term.

Suchmandat/Search/Recherche 25 52 59

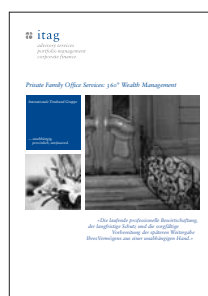
CH EU **Privatinvestoren-Familie sucht Beteiligungen für Ihr Geschäftsportfolio.** Im Zuge einer strategischen Überprüfung hat die Familie entschieden, ihr Geschäftsportfolio auszubauen. Dazu sucht sie nachhaltige und durch starkes Unternehmertum geprägte Opportunitäten für eine Direktbeteiligung. Primär werden keine Mehrheiten gesucht, sondern namhafte Minderheitsbeteiligungen mit mittelfristig/langfristig realisierbaren Exit-Szenarien in Unternehmen mit kompetentem Management und überdurchschnittlichem internationalem Wachstumspotential. In Frage kommen etablierte Unternehmen mit Priorität in den Branchen: Lifestyle & Freizeit, Gesundheit/Wellness, Kosmetik, Design, Accessoires, Konsumgüter, Ernährung, Ausbildung, Soziale Dienstleistungen, Sicherheit, Medizinaltechnik, Tier-Ernährung und -Gesundheit, Cleantech (Energie Effizienz, Wasser, Recycling und Umwelttechnologien). Die Unternehmen sollten durch eine klare Positionierung ihrer Produkte/Dienstleistungen auffallen. Produkte bzw. Technologien sollten einfach zu verstehen und nicht zu komplex sein. Es werden keine Start-ups und keine Sanierungsfälle gesucht. Junge Firmen sollten den Proof-of-Concept bestanden haben und die Kommerzialisierung (mit Umsatz) begonnen haben. Bevorzugt werden Investments in Unternehmen mit internationalem Entwicklungspotential und mit Standort Schweiz und anliegenden Länder. Die Beteiligung pro Projekt liegt zwischen CHF 2.0 und 15.0 Mio.

Private Investor Family seeks Investments for its Business Portfolio. In the course of a strategic review, the family has decided to expand its business portfolio. For this, it is seeking sustainable and strongly driven entrepreneurial opportunities for direct investment. Rather than majorities, primarily sought are distinguished minority investments with medium-term/longer term realisable exit scenarios in companies with competent management and above average international growth potential. Considered will be established companies with a priority in industry sectors: Lifestyle & leisure, health/wellness, cosmetics, design, accessories, consumer goods, food, education, social services, safety, medical technology, animal foods and health, and cleantech (energy efficiency, water, recycling and environmental technologies). The companies should stand out through a clear positioning of their products/services. Products and technologies should be readily understandable and not too complex. Start ups and distressed situations are not of interest.

Young firms should have their proof of concept confirmed and initiated commercialisation (with revenues). Preferred are investments in companies with international development potential along with domicile in Switzerland and adjacent countries. The investment amount per project is between CHF 2.0 and 15.0 m.

Une famille d'investisseurs privés cherche à placer des participations pour son portefeuille.

Dans le cadre d'une mise au point stratégique, la famille a décidé de compléter son portefeuille de participations et cherche des opportunités d'investissements directs dans des sociétés marquées par une forte culture d'entreprise et acquises au développement durable. Elle ne cherche pas prioritairement des participations majoritaires, mais plutôt des participations minoritaires d'une certaine importance avec possibilité de sortie réalisable à moyen/long terme dans des entreprises dotées d'un management compétent et offrant un potentiel de croissance au-dessus de la moyenne sur le plan international. Seront prises en considération les sociétés actives dans les branches suivantes: lifestyle et loisirs, santé et wellness, cosmétique, design, accessoires de mode, biens de consommation, alimentation, formation, services sociaux, sécurité, techniques médicales, alimentation et santé animales, cleantech (efficacité énergétique, traitement de l'eau, recyclage et technologies de l'environnement). Les entreprises devront se distinguer par un positionnement clair de leurs produits ou prestations. Les produits ou technologies appliquées devront être faciles à comprendre, sans complexité excessive. On ne recherche pas des start-ups ni des entreprises à assainir. Les entreprises encore jeunes devront fournir un proof of concept et avoir lancé la commercialisation avec un certain chiffre d'affaires. Les sociétés offrant un potentiel de développement international et implantées en Suisse ou dans les pays limitrophes auront la préférence. Le montant de la participation par projet se situe entre CHF 2.0 et 15.0 mio.

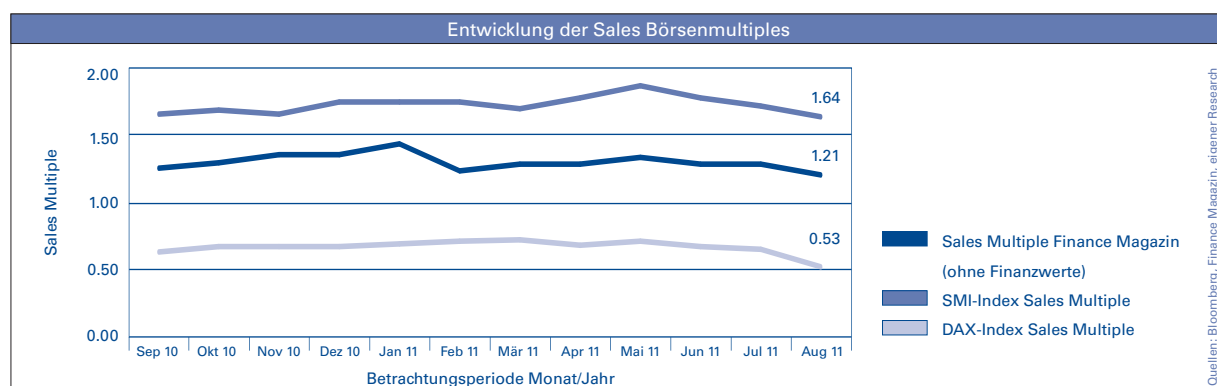
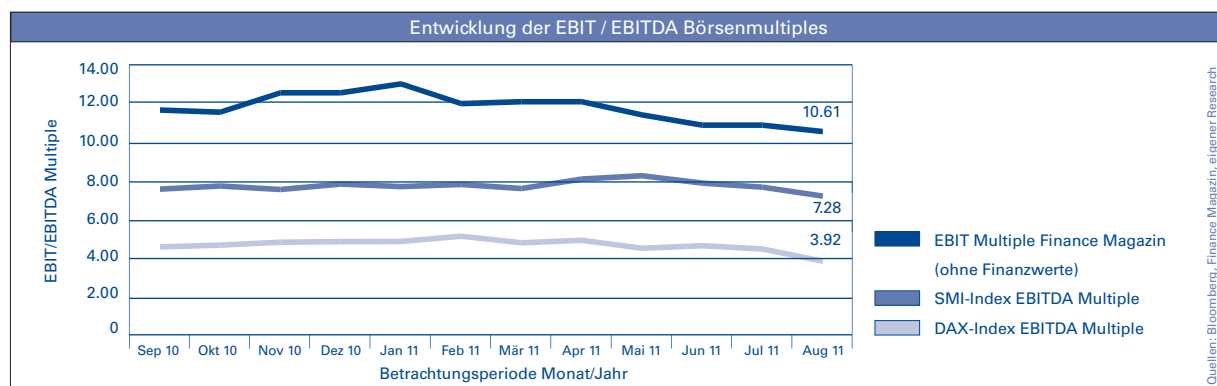


Fachartikel der Internationalen Treuhand Gruppe finden Sie auf der Website: www.itag.ch unter News&Publikationen:

Jüngste Entwicklungen von Börsenmultiples und Unternehmenspreisen Sara D'Ascanio, Remaco Merger AG

Für das erste Halbjahr 2011 konnte im M&A-Markt eine gestiegene Aktivität verzeichnet werden. Die Börsenmultiples der SMI- und DAX-Indizes¹ dagegen entwickelten sich im ersten Halbjahr insgesamt und im dritten Quartal nochmals etwas stärker negativ. Grosse Unsicherheiten im Markt bezüglich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung, die Schuldenproblematik sowie das Wechselkursumfeld prägen mitunter diese Entwicklung. Seit Mai 2011 sind die SMI-Indexmultiples um gut 0.64 Punkte gesunken. Das SMI-EBITDA-Multiple ist gar um 1 Punkt gesunken und lag Ende August bei 7.28, während das SMI-Umsatz-Multiple um ca. 0.2 gesunken ist und Ende August 1.64 betrug. Weniger stark sind dagegen die Multiples des DAX-Indizes gesunken. Ende August betrug das EBITDA-Multiple 3.92 und das Umsatz-Multiple 0.53. Auch die auf dem CDAX basierenden Börsenmultiples aus dem Finance-Magazin² verzeichneten im ersten Halbjahr 2011 insgesamt einen Rückgang. Das EBIT-Multiple lag Ende August 2011 bei 10.6 und das Umsatz-Multiple bei 1.2.

Für die Anwendung der Börsenmultiples auf nicht börsennotierten Unternehmen³ sind aufgrund der mangelnden Vergleichbarkeit und je nach Unternehmensgrösse, -Lebenszyklusphase und Fungibilität (Wiederveräusserbarkeit) entsprechend Abschläge zu berücksichtigen.

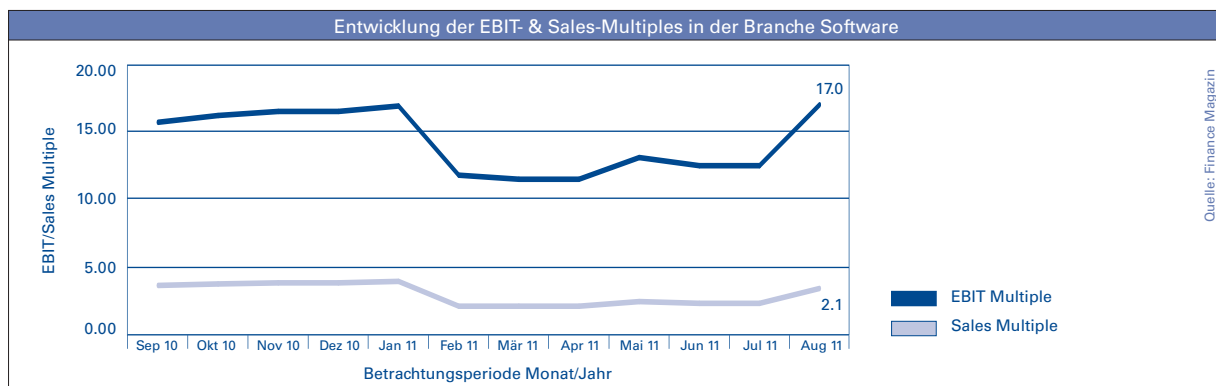


¹ Die Multiples der SMI- und DAX-Indizes basieren auf die durchschnittlichen Multipleswerte der im Rahmen der betrachteten Periode in diesen Indizes gehandelten Wertpapiere (gemäss Index-Zusammensetzung). Quelle: Bloomberg.

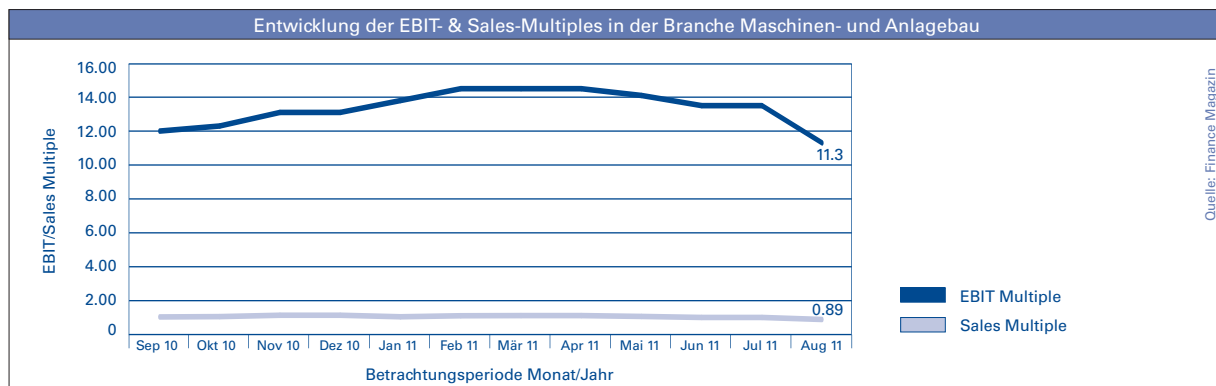
² Die Börsenmultiples aus dem Finance-Magazin basieren auf dem CDAX, der alle inländischen Unternehmen aus den Marktsegmenten Prime und General Standard enthält. Der Index repräsentiert die gesamte Breite des deutschen Aktienmarktes, d. h. alle an der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) gelisteten Unternehmen. Das Finance-Magazin publiziert monatlich Börsenmultiples verschiedener Branchen (ohne Finanzbranche).

³ Obwohl volatil und nicht vollständig korrelierbar, zeigen die Statistiken und die Erfahrung, dass die Entwicklungen an den Kapitalmärkten auch ihre Auswirkungen auf die bezahlten Preise der nicht börsennotierten Unternehmen haben. So widerspiegelt sich der Trend auch in den EBIT- und Sales-Multiples nicht börsennotierter Unternehmen. Die Multiples für KMUs sind im Vergleich zu Börsenmultiples stabiler und weniger volatil.

Die stärksten Bewegungen in den Multiples in den letzten drei Monaten wurden wiederum in den Branchen «Software» und «Maschinen- & Anlagenbau» wie auch «Transport & Logistik» und «Textil & Bekleidung»⁴ registriert. Das EBIT-Multiple in der «Software»-Branche erholte sich, nach einem Rückgang im ersten Quartal 2011, im zweiten und dritten Quartal 2011 (bis Ende August) wieder deutlich auf 17, während es am Ende des 1. Quartals noch bei 11.5 lag. Auch das Sales-Multiple, welches Ende März bei 2.1 lag, stieg deutlich an auf 3.45 Ende August.



Die Börsenmultiples der Branche «Maschinen- & Anlagenbau» dagegen mussten nach einer ersten Erholung im ersten Quartal wieder eine Dämpfung widerfahren. Das EBIT-Multiple sank wieder um 3.2 Punkte von 14.5 Ende März auf 11.3 Ende August. Gleich stark sank auch das Sales-Multiple von 1.12 Ende März auf 0.89 Ende August.



Bei der Bewertung eines Unternehmens sollte in aller Regel nicht auf eine einzige Bewertungsmethode abgestellt werden. Um die Aussagekraft der Ergebnisse und die Verlässlichkeit der Multiples zu erhöhen, empfiehlt es sich zudem auch bei der multiplebasierten Bewertungsmethode mehrere Multiples heranzuziehen. Obwohl die Bewertung mittels Börsenmultiples relativ einfach erscheint, erfordert die Anwendung dieser Methode und die Interpretation der Ergebnisse Fachwissen und Erfahrung. Aufgrund der erschwerten Vergleichbarkeit zwischen zu bewertendem nicht börsennotierten Unternehmen und kotiertem Unternehmen müssen in der Praxis zudem oft Anpassungen in Form von Ab- und Zuschlägen vorgenommen werden. Für eine Bewertung von KMUs sind daher entsprechende Anpassungen zu berücksichtigen. Die Börsenmultiples gelten somit als Ausgangswerte für erste Approximationen, worauf je nach firmenspezifischen Gegebenheiten entsprechende Abschläge vorgenommen werden. Diese sollen im Rahmen der Unternehmensbewertung deshalb lediglich als erste Anhaltspunkte herangezogen werden.

⁴ Definition der Branchen und Entwicklung der Branchenmultiples gemäss Finance-Magazin.

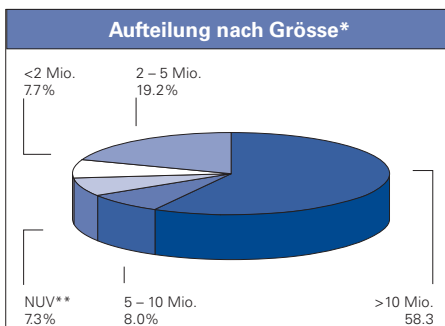
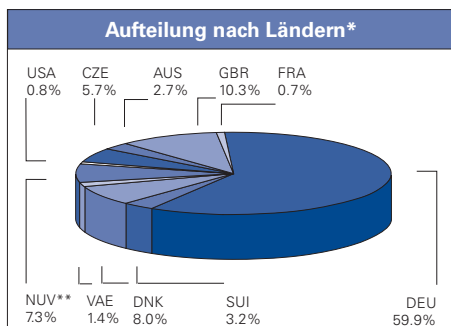
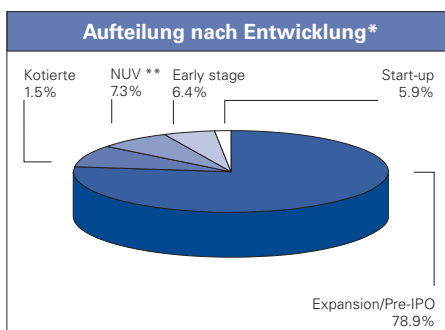
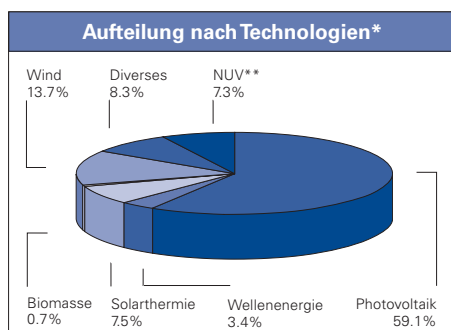
Die obigen Ausführungen sind rückblickende Betrachtungen und stellen keine Grundlage zur Bewertung von Aktien oder Empfehlung zum Kauf von bestimmten Branchenaktientiteln dar.

New Energies Invest AG im zweiten Quartal 2011***

Der NAV pro Aktie ist im 2. Quartal deutlich um 8.2% auf CHF 163.70 gesunken. Damit resultiert für das laufende Jahr eine Abwertung von 6.5%. Dieser Bewertungsrückgang ist mehrheitlich durch die Verwerfungen bei den Fremdwährungen erklärbar. So haben sich der EUR und die DKK im Berichtsquartal um 6%, der USD und das GBP sogar um 8% gegenüber dem CHF abgewertet. Die Bewertungen der meisten, und allen grossen Beteiligungen wurden beibehalten. Bei einem einzigen Investment wurde die Unternehmensbewertung um etwas über 50% reduziert, um der sich eintrübenden kommerziellen Situation und dem organisatorischen Anpassungsbedarf Rechnung zu tragen. Bei den übrigen Beteiligungen halten sich die positiven und negativen Abweichungen zu den Budgets und Business Plänen respektive die Unternehmensneuigkeiten in etwa die Waage, wobei die Beteiligungen im Bereich Fotovoltaik zum Teil deutlich die Budgets verfehlen, wogegen im Windbereich sich teilweise eine über den Budgets liegende Entwicklung abzeichnet. Im Berichtsquartal wurden wiederum keine neuen Beteiligungen eingegangen. Im Sinne der geplanten Fokussierung im Portfolio wurde die Beteiligung an Pyron Solar wie schon gemeldet basierend auf einem «earn-out»-Modell an den Hauptaktionär abgetreten. Die restliche nicht gebundene Position Sunpower konnte im Rahmen des Übernahmeangebots von TOTAL an Sunpower zum Übernahmepreis von USD 23.25 vorteilhaft abgestossen werden. Bei einzelnen Beteiligungen bemüht sich New Energies Invest die notwendigen Finanzierungsrunden aktiv zu begleiten, was im zweiten Quartal auch zu einigen wenigen Aufstockungen bestehender Beteiligungen führen wird. Andererseits laufen die Bemühungen zu einer weiteren Fokussierung des Portfolios weiter. Das Marktumfeld für die «Branche erneuerbare Energien», besonders für Unternehmen in der frühen Entwicklungsphase, bleibt aber unserer Einschätzung gemäss auch 2011 schwierig, trotz der nach Fukushima wohl langfristig verbesserten Perspektiven. Die kurzfristigen Unsicherheiten und der daraus folgende Margendruck dürften anhalten. Die wichtigsten Fremdwährungen haben sich im Verlauf des zweiten Quartals weiterhin deutlich abgeschwächt.

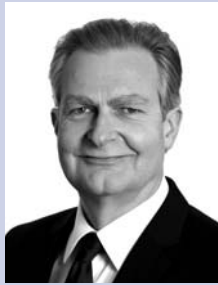
Weitere Informationen erhalten Sie über:

www.newenergies.ch oder durch Kontaktaufnahme mit Herrn Pascal Böni, Tel. +41 61 206 99 66.



* investiertes Kapital in % des Gesamtvermögens. / ** NUV = Nettoumlaufvermögen exkl. kurzfristiges Fremdkapital. / *** NEI Quartalsbericht II/2011 (ungeprüft).

Herzlichen Dank und alles Gute!



Herr Georg Fankhauser verlässt nach 25 Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Partner und M&A-Berater per 1. Oktober 2011 die Remaco Merger AG.

Nach seinem Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Basel war Georg Fankhauser über längere Zeit bei Hoffmann-la-Roche tätig, zuletzt als Leiter eines Profitcenters. Im Jahr 1986 wechselte er als M&A-Berater und Partner zu Remaco und konnte seither über 100 Firmenverkäufe und Nachfolgeregelungen in der Schweiz, Deutschland und Frankreich erfolgreich abschliessen.

Zuletzt leitete Herr Fankhauser das Investment Advisory Mandat der New Energies Invest AG, einer erfolgreichen Private Equity Beteiligungsgesellschaft im Bereich erneuerbare Energien, seit deren Gründung im Jahre 2000 (www.newenergies.ch, siehe auch Seite 10).

Ab dem 1. Oktober 2011 wird sich Georg Fankhauser auf sein aktives Verwaltungsratspräsidium bei der Weleda AG in Arlesheim konzentrieren, wo er schon seit 2001 ad personam als Verwaltungsratsmitglied mitwirkt. Ergänzend dazu wird er ein bis maximal zwei zusätzliche VR-Mandate als unabhängiger Verwaltungsrat annehmen.

Daneben wird er zusammen mit seiner Frau Dorothea für seine «zweite Liebe», die Musik und Musikförderung, genügend Raum und Zeit haben, sei es im Zusammenhang mit der von ihm ins Leben gerufenen Stiftung Pirolo, den Musikwochen in Château de Promenois im Burgund oder mit Musikprojekten in Zusammenarbeit mit der Musikschule Gjakova im Kosovo.

Wir danken Georg Fankhauser für seine wertvollen Dienste und wünschen ihm beruflich wie auch privat viel Erfolg und Befriedigung für die Zukunft!

Wir freuen uns weiterhin, Ihre Fragen in Bezug auf Ihre Firmenbeteiligungen zu besprechen und Sie rundum und effizient zu unterstützen. Wir haben die Nachfolge von Herrn Fankhauser geregelt und werden Ihnen in Kürze unsere neuen Partner vorstellen.

Ihr Remaco-Team

Jean-Jacques Zwicky
Managing Partner

Tel.: +41 61 206 99 66
Email: jj.zwicky@remaco.com

 **itag**
*advisory services
portfolio management
corporate finance*

Unabhängig für unsere Kunden, seit 1947.
Unsere Kunden geniessen die schönen Momente des Lebens. Sie wissen, dass wir seit über 60 Jahren sämtliche Finanzdienstleistungen zum langfristigen Schutz Ihrer Vermögenswerte erbringen.

unabhängig, persönlich, umfassend

Internationale Treuhand Gruppe
Hirzbodenweg 103, CH-4020 Basel, www.itag.ch



Für Informationen betreffend unserer Projekte:

Remaco Merger AG
Hirzbodenweg 103, Postfach 317, CH – 4020 Basel
Tel. +41(0)61 206 99 66, Fax +41(0)61 271 19 50
www.remaco.com, remaco@remaco.com

Für Informationen betreffend Advisory Services und Portfolio Management:

Internationale Treuhand AG
Hirzbodenweg 103, Postfach 317, CH – 4020 Basel
Tel. +41(0)61 319 51 51, Fax +41(0)61 319 52 52
www.itag.ch, itag@itag.ch

Faxnummer: +41 61 271 19 50

Wir freuen uns sehr, Ihnen unser **merger bulletin Nr. 108** zu überreichen. Übermitteln Sie uns ein E-Mail, Fax, schreiben Sie uns oder rufen Sie ganz einfach an, wenn Sie mehr über die in diesem Bulletin ausgedruckten Projekte erfahren möchten. Remaco-Adresse und Namen der verantwortlichen Projektleiter finden Sie auf den Seiten 2 und 11 des Bulletins. Bitte notieren Sie für uns:

Ich möchte mich über folgende Angebote/ Gesuche informieren lassen

Informieren Sie mich über die Beratungsleistungen von Remaco

Korrigieren Sie meine Adresse

Nehmen Sie meine Adresse auf und senden Sie mir in Zukunft das Bulletin elektronisch an folgende E-Mail-Adresse:

Senden Sie mir kein Bulletin mehr

Ein Unternehmensverkauf/-kauf steht zur Diskussion, kontaktieren Sie mich diskret unter:

Das Remaco-Team erwartet Ihre Reaktionen mit Interesse.

Bitte informieren Sie mich über die Dienstleistungen der Internationalen Treuhand Gruppe

It is with pleasure that we send you our **merger bulletin No. 108**. Contact us by e-mail, fax, mail or phone if you like to receive more information about any of the projects outlined in this Bulletin. You will find the remaco team on the second page and the address of Remaco on the page 11 of our Bulletin. Please tick or complete as appropriate:

I would like to know more about the following Offers/Searches

Tell me about the Remaco counselling services

Correct my address

Send me the Remaco Bulletin at the following e-mail-address:

Take me off the Bulletin mailing list

A company sale/acquisition is under discussion. Please contact me discretely on:

The Remaco team looks forward to hearing from you.

Tell me about the International Trust Group services

Nous avons le plaisir de vous remettre notre exemplaire du **merger remaco No 108**. Si vous désirez des renseignements plus précis sur les offres et demandes de cette édition, il suffit de nous contacter par E-mail, par fax, par correspondance, ou simplement par téléphone. Vous trouverez les noms des responsables en page 2 et les l'adresse Remaco en page 11 du bulletin. Nous vous prions de nous faire connaître vos souhaits:

J'aimerais être informé sur les demandes/offres suivantes:

Informez-moi sur les prestations de Remaco

Veuillez corriger mon adresse

Veuillez m'envoyer votre Bulletin à mon E-mail-Adresse suivante :

Ne m'envoyez plus votre Bulletin

Une cession/acquisition d'entreprise est envisagée, veuillez me contacter discrètement sous :

L'équipe Remaco est à votre écoute!

Informez-moi sur les prestations de la Fiduciaire Internationale



P.P.

CH-4020 Basel

merger bulletin