NOVEMBER 2015

CORPORATE FINANCE NEWSLETTER

MERGERS & ACQUISITIONS / CORPORATE FINANCE

TCFG

15 JAHRE TCFG

Liebe Leserinnen und Leser

Vor 15 Jahren wurde unsere Firma von 5 Ex-Partnern von Ernst & Young gegründet. Innerhalb einer grossen Revisionsgesellschaft war es nicht mehr möglich, all jene Projekte durchzuführen, welche wir als spannend erachteten. Die neu gewonnene Unabhängigkeit wurde dann gleich mit dem Platzen der Internet-Blase auf eine erste Bewährungsprobe gestellt, welche durch eine gut gefüllte Projektpipeline jedoch bestens überstanden wurde. Den anschliessenden Aufschwung mit dem starken Aufkommen der Private Equity-Gesellschaften haben wir hautnah miterlebt. In diese Zeit fällt auch die grösste von uns bisher durchgeführte Nachfolgeregelung, der Verkauf der DiaMed Gruppe an die börsenkotierte Bio-Rad Laboratories im Jahr 2007 für insgesamt über CHF 555 Mio. Da die M&A-Märkte stark an die Finanz- und vor allem die Aktienmärkte gekoppelt sind, waren wir auch von der Finanzkrise in den darauffolgenden Jahren betroffen, aufgrund unserer Ausrichtung auf mittelständische Transaktionen jedoch weniger stark als unsere Konkurrenten. Wir haben diesen Einbruch als Chance genutzt, sind stärker aus der Krise herausgekommen und haben im Jahr 2013 unsere bisherige Rekordzahl von 20 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen erzielt. Dank unserer heutigen Marktstellung als führender unabhängiger M&A-Berater sind wir in den letzten beiden Jahren von Mergermarket als „Swiss Financial Advisor of the Year“ nominiert worden. Mit diesem Newsletter blicken wir anhand einiger Case Studies auf unsere Kernkompetenz Nachfolgeregelungen zurück.

In den letzten 15 Jahren hat sich doch Einiges bei unserer Tätigkeit beim Verkauf oder beim Kauf von Unternehmen verändert: Unsere älteren Partner mögen sich noch gut erinnern, als es mittels umfangreichen Nachschlagewerken herauszufinden galt, wem überhaupt eine bestimmte Firma gehört – heute ist alles mehr oder weniger auf Knopfdruck verfügbar. Es ist viel wichtiger geworden, aus der Informationsflut die richtigen Informationen herauszufiltern und die richtigen Schlüsse zu ziehen. Auch die Finanzmodelle, mit denen die Planzahlen der Unternehmen abgebildet werden, sind viel umfangreicher geworden – auch hier gilt es den Überblick zu bewahren und zu beachten: Bei sinnlosem Input ergibt sich auch ein sinnloser Output. Wir haben sogar erlebt, dass Verträge noch per Handschlag abgeschlossen wurden. Heute ist der juristische Teil viel komplexer und amerikanischer geworden, indem für jedes mögliche Risiko eine Absicherung gesucht wird (die es nicht immer gibt).

Was sich nicht geändert hat, ist die Tatsache, dass eine M&A-Transaktion und insbesondere eine Nachfolgeregelung sehr viel mit Vertrauen zu tun hat. Dieses Vertrauen ist einerseits zwischen Verkäufer und Käufer wichtig und kann nicht per Knopfdruck erzielt werden, andererseits aber auch zwischen dem Unternehmer und dem von ihm beauftragten M&A-Berater. Wie vor 15 Jahren dürfen wir auch heute darauf vertrauen, dass uns unsere Kunden weiterempfehlen. Unser Geschäftsmodell hat sich bewährt und das vermehrte Aufkommen von M&A-Boutiquen auch bei grösseren Transaktionen zeigt, dass wir mit unserem unabhängigen und unternehmerischen Ansatz über die richtige Marktpositionierung verfügen. In diesem Sinne freuen wir uns auf die nächsten 15 Jahre – wir sind gespannt, was sich ändern und was gleich bleiben wird!

Namens des gesamten TCFG-Teams

Marc Möckli Christoph Nüssli

The Corporate Finance Group
Mergers & Acquisitions

TCFG

NACHFOLGEREGELUNG - VERKAUF AN EIN SCHWEIZER UNTERNEHMEN

Liechti Engineering AG („Liechti") ist eine weltweit führende Spezialistin im Bereich 5-Achsen Fräsmaschinen für die Herstellung von Schaufeln und Blisks bei Flugzeugtriebwerken und von Turbinen bei der Energieerzeugung.

Das Familienunternehmen Liechti wurde 1865 im Emmental gegründet. Liechti erzielt einen Umsatz von rund CHF 50 Mio. und beschäftigt weltweit rund 120 Mitarbeiter. Liechti ist ein herausragendes Beispiel, wie sich ein Schweizer Maschinenbauer dank technologischem Spitzen-Know-how weltweit etablieren und erfolgreich behaupten konnte. Dank der hervorragenden Marktaussichten für die Flugzeugindustrie (Airbus erwartet eine Verdoppelung des Luftverkehrsaufkommens in den nächsten 15 Jahren) ist zudem langfristig ein grosses Wachstumspotential für das Unternehmen vorhanden.

1983 hat sich Liechti auf die Herstellung von ein- und mehrspindligen Fräsmaschinen spezialisiert. Diese Maschinen sind geeignet für die HSC („High Speed Cutting") -Bearbeitung von komplex gekrümmten Oberflächen wie Schaufeln, Impellern sowie Blisks für Turbinen und Flugzeugtriebwerken.

Liechti hat sich in diesem Bereich weltweit einen erstklassigen Ruf erarbeitet und verfügt heute über einen beeindruckenden Kundenstamm. Dank einer Innovationskultur konnte das Unternehmen seine Marktposition festigen und stetig ausbauen.

Da sich nach vier Generationen keine weitere Nachfolge innerhalb der Familie abzeichnete, hat sich die Eigentümerfamilie entschlossen, extern einen Käufer zu suchen. Von Beginn weg hatte die Verkäuferin hohe Qualitätsanforderungen an die Kaufinteressenten. Aufgrund der langen industriellen Tradition von Liechti wurden nur Interessenten berücksichtigt, die ebenfalls über eine hohe technologische Kompetenz verfügen und das Unternehmen im Sinne der bisherigen Eigentümerfamilie fortführen wollen.

TCFG wurde beauftragt, einen Prozess zu gestalten, der eine vertiefte Einschätzung der Kaufinteressenten zuliess. Anders als in vielen M&A-Prozessen hat der Eigentümer viel Wert darauf gelegt, vor eigentlichen Verhandlungen die Kaufinteressenten, deren Strategie und Philosophie im Detail kennenzulernen. Zu diesem Zweck wurden mit den ausgewählten Interessenten profunde Vorgespräche geführt. Aufgrund dieser Vorgespräche wurde dann entschieden, wer zur Unterbreitung eines Angebotes eingeladen wurde.

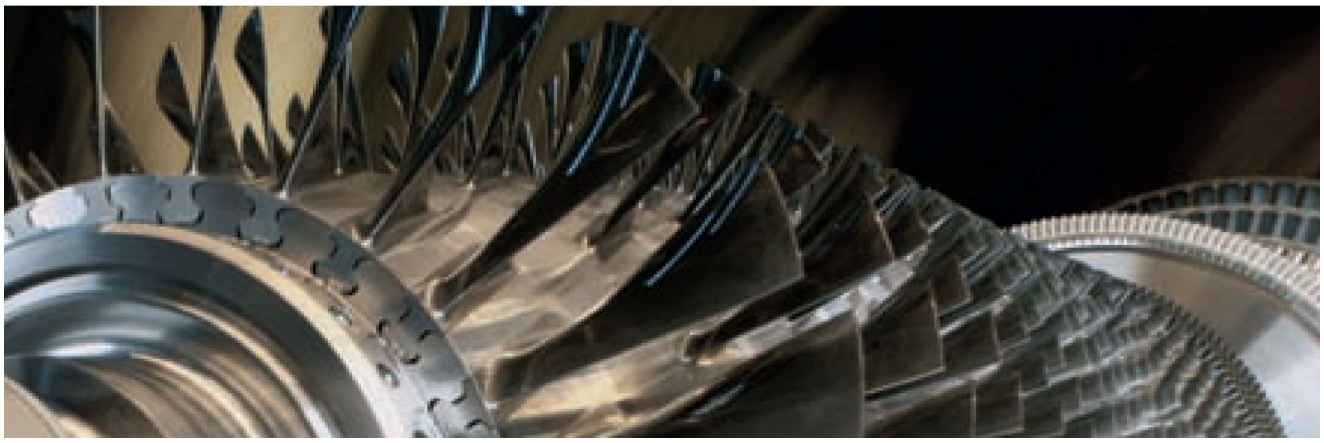
Am Schluss hat sich Georg Fischer (Bereich GF Machining Solutions) als ideale Lösung herauskristallisiert. Die Kompetenzen und Produktpaletten beider Unternehmen ergänzen sich hervorragend. Zusammen können die beiden Unternehmen noch umfassendere Lösungen in den Bereichen Luftfahrt und Energie anbieten.

Details der Transaktion

Branche:	Fräsmaschinen
Preis:	Vertraulich
Vollzug:	Juli 2014

«Mir war es ein enorm grosses Anliegen, für die Begleitung der Unternehmernachfolge bei der traditionsreichen, in vierter Generation geführten Liechti Engineering AG einen Berater zu haben, welcher über umfangreiche Erfahrung im Umgang mit familiengeführten Unternehmen verfügt. Mit TCFG haben wir einen idealen Partner gefunden. Mit Geduld und Fingerspitzengefühl haben uns die Berater von TCFG ans Ziel geführt.»

RALPH LIECHTI, MEHRHEITSAKTIONÄR UND CEO, LIECHTI ENGINEERING AG



TCFG

NACHFOLGEREGELUNG AUS VERKÄUFERSICHT

INOLEX ist ein führendes Unternehmen in der Entwicklung, der Produktion und im Vertrieb von Basisstoffen für die Körperpflegeindustrie mit einem Fokus auf natürliche Produkte, die „grüne" Chemie, Sonnenschutzmittel und spezielle Emulgatoren.

INOLEX hat ihren Sitz in Philadelphia in den USA, mit einem globalen Vertrieb und Lagerhäusern in Anvers und Hong Kong. Die Kunden des Unternehmens sind renommierte Kosmetikmarken sowie Jungunternehmen, die sich auf die Positionierung von natürlichen und erneuerbaren Produkten konzentrieren.

Die Aktionäre von INOLEX haben 2014 eine strategische Initiative für externes Wachstum lanciert, basierend auf den drei primären Kriterien:

- Das Target muss in Europa sein, um INOLEX zu ermöglichen, den Marktanteil auf dem alten Kontinent zu vergrössern.
- Das Target muss Natur- und Bio-Produkte produzieren, um das Angebot an natürlichen und «green chemistry»-Produkten zu vervollständigen.
- Die Akquisition muss von einer Holding mit Sitz in der Schweiz realisiert werden, um in Zukunft weitere Akquisitionen auf dem internationalen Markt tätigen zu können.

Angesichts der langen Geschichte zwischen den Aktionären von INOLEX und dem Netzwerk von CDI Global – wobei TCFG die exklusive Vertreterin für die Schweiz ist – hat INOLEX TCFG als Beraterin beauftragt, den Akquisitionsprozess vollumfänglich zu begleiten.

ies Labo ist ein französisches Unternehmen aus der Region um Aix-en-Provence, welches natürliche Basisstoffe von hoher Qualität für die Kosmetikindustrie produziert. Das Unternehmen ist auf zertifizierte Bio-Produkte sowohl in Europa als auch in den USA spezialisiert. Es wurde 1986 von Pierre Cappanera gegründet, der seine Nachfolge regeln und dabei den Fortbestand seines Unternehmens gewährleisten wollte, indem ein «good home» gefunden wird.

Der Verkäufer hat einen reibungslosen Übergang zugesichert, wobei er sehr motiviert ist, die identifizierten Synergien mit INOLEX zu realisieren, sowohl auf Kundenebene wie auch in der Entwicklung von neuen Produkten. Ausserdem haben die Philosophie und die Kultur der beiden Familienunternehmen es ermöglicht, einen «win-win»-Deal auszuhandeln, wobei die Ziele beider Parteien perfekt erfüllt wurden.

TCFG wurde von INOLEX beauftragt, alle Aspekte des Akquisitionsprozesses und der Due Diligence zu koordinieren sowie die Konditionen der Akquisition zu verhandeln. Der Akquisitionsprozess hat sich aufgrund seiner grenzüberschreitenden Natur als komplex erwiesen: Eine amerikanische Gruppe, die mittels einer schweizerischen Holding ein französisches Unternehmen kauft.

Die Transaktion wurde anlässlich der Messe Incosmetics in Barcelona im April 2015 angekündigt. Diese Neuigkeit wurde in einer sehr positiven Art und Weise aufgenommen und die Möglichkeiten des «cross-selling» konnten in kurzer Zeit umgesetzt werden. Nachdem der Kauf von ies Labo im Juli 2015 finalisiert wurde, sucht INOLEX proaktiv nach weiteren Akquisitionsmöglichkeiten in Europa, um ihre Aktivitäten in der Nische der Basisstoffe für kosmetische Produkte auszuweiten.

Details der Transaktion

Branche:	Spezialchemie
Preis:	Vertraulich
Vollzug:	Juli 2015

«Aufgrund ihrer Erfahrung bei grenzüberschreitenden Transaktionen war TCFG der perfekte Partner, um uns im M&A-Prozess vollumgänglich zu unterstützen. Über die technischen Kompetenzen hinaus war TCFG ein ideales Bindeglied zwischen INOLEX und dem Verkäufer zur Schaffung eines Klimas des Vertrauens während des ganzen Akquisitionsprozesses.»

DAVID PLIMPTON, CEO UND AKTIONÄR, INOLEX

TCFG **NACHFOLGEREGELUNG - VERKAUF AN EIN AUSLÄNDISCHES UNTERNEHMEN**

DiaMed

DiaMed ist die weltweite Marktführerin in der Blutgruppenserologie, insbesondere bei der Bestimmung der Blutgruppe vor Transfusionen und Operationen.

DiaMed wurde 1977 von einer Handvoll Spezialisten für Labordiagnostik gegründet. Der Durchbruch gelang 1988 mit der Einführung des DiaMed ID-micro Typing Systems. Dieser Schnelltest sorgte für eine Revolution in der Laborroutine, indem Handarbeit durch Automatisierung abgelöst wurde. Im Geschäftsjahr 2006 erwirtschaftete das hochprofitable Unternehmen mit 800 Mitarbeitenden weltweit einen konsolidierten Umsatz von CHF 260 Mio.

Zwar hatte das Unternehmen über die Jahre verschiedentlich Nachkommen der Gründer beschäftigt, eine Nachfolge innerhalb der Familien der Gründer erwies sich jedoch als praktisch nicht durchführbar. Deshalb verkauften die Aktionäre im Jahr 2007 die Aktienmehrheit an Bio-Rad Laboratories Inc., einem Unternehmen der medizinischen Diagnostik mit Sitz in Kalifornien. Bio-Rad hatte sich dabei verpflichtet, den übrigen Aktionären von DiaMed ein Übernahmeangebot zu unterbreiten. Im Weiteren war die Käuferin die Verpflichtung eingegangen, den Standort und die Arbeitsplätze im Kanton Freiburg zu erhalten; zudem verlagerte sie ihre bestehenden Aktivitäten im Bereich der Blutgruppenserologie an den Sitz von DiaMed.

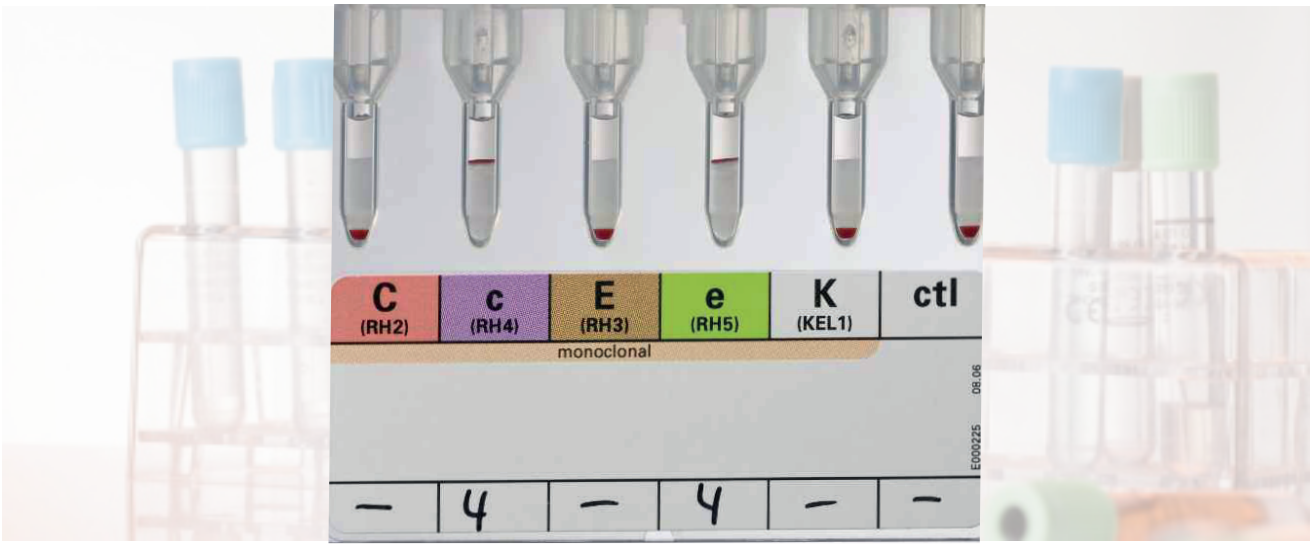
Der Verkaufsprozess gestaltete sich unter anderem deshalb als sehr anspruchsvoll, weil die innert kurzer Zeit stark gewachsene DiaMed Gruppe in ihrer Rechnungslegung noch wie ein typisch schweizerisches KMU strukturiert war. Den Bedürfnissen hinsichtlich Zahlenanalyse der Kaufinteressenten, teils Private Equity-Gesellschaften, teils börsenkotierte Konzerne, zu genügen, erwies sich als schwierig, aber schliesslich doch machbar. Die als Käuferin auftretende Bio-Rad Gruppe konnte jedenfalls innert 70 Tagen nach Closing den Jahresabschluss der DiaMed Gruppe nach US-GAAP vorlegen.

Details der Transaktion

Branche:	Medizinische Diagnostik
Preis:	CHF 555 Mio.
Vollzug:	Oktober 2007

«TCFG verfügt über eine Kombination von Erfahrung und Fachwissen in der Durchführung eines strukturierten Verkaufsprozesses einerseits sowie Verständnis und Erfahrung im Coaching mittelständischer Unternehmer bei der Lösung ihrer Nachfolge andererseits. Ohne diese einmalige Kombination wäre diese Transaktion nie zustande gekommen.»

DR. ANTON HENNINGER, JURISTISCHER BERATER DER DIAMED-AKTIONÄRE



TCFG

NACHFOLGEREGELUNG - FAMILY BUY-OUT ZU WELCHEM PREIS?

STUDERSOND AG

Die über 50-jährige STUDERSOND AG ist ein spezialisierter Dienstleistungsbetrieb für beratende Geologen und Ingenieure in den Sparten Geologie, Geotechnik, Grundwasser und Altlasten. Mit innovativen Eigenentwicklungen können die Kundenbedürfnisse besser erfüllt und die Arbeitsprozesse effizienter gestaltet werden. Mit der eigenentwickelten und patentierten Dreh-Rammkernsondierung erzielte STUDERSOND AG eine echte Innovation, welche zu einem starken Umsatzwachstum führte.

Der 70-jährige Patron wollte endlich seine Nachfolge regeln. Sein ältester Sohn führte die Unternehmung, die beiden anderen «Kinder» wirkten als Mitglied des Verwaltungsrates mit. Der geschäftsführende Sohn wollte kaufen, seine beiden Geschwister jedoch nicht. Damit stellte sich die Frage nach dem gerechten, fairen Preis, denn niemand sollte bevorzugt oder benachteiligt werden. Also wurden zwei Bewertungsgutachten eingeholt, welche aber zu sehr unterschiedlichen Werten gelangten. Allen war klar, dass Preis und Wert zwei Paar Schuhe sind. Also beauftragte der Patron die M&A-Abteilung einer bekannten Revisionsgesellschaft mit dem Verkauf; mit dieser war er aber nicht glücklich, so dass er den Auftrag wieder entzog. Dank der Empfehlung eines früheren Kunden nahm der Inhaber Kontakt mit TCFG auf und beauftragte diese mit dem Verkauf seiner Unternehmung.

Wie üblich kontaktierte TCFG nach den Vorbereitungsarbeiten verschiedene potentielle strategische Käufer im In- und Ausland und führte mit diesen Übernahmeverhandlungen, was in verschiedene konkrete Kaufofferten mündete.

Aus Familiensicht lagen nun nicht mehr nur theoretische, blutleere Unternehmensbewertungen auf dem Tisch, sondern ganz konkrete Preis-Offerten von Drittunternehmen. Der Familienrat tagte mit Unterstützung von TCFG und schliesslich wurde entschieden, die STUDERSOND AG zu einem angemessenen Preis an den ältesten Sohn zu verkaufen. Die grosse Schwierigkeit in der Umsetzung bestand jetzt darin, die Übernahmefinanzierung aufgrund der beschränkten Eigenmittel des Käufers zu realisieren. Auch musste berücksichtigt werden, dass der Sohn im Gegensatz zu einem strategischen Käufer keine entsprechenden Synergien realisieren kann. Nach harten Verhandlungen konnte schliesslich ein attraktives und kreatives Finanzierungspaket mit einem Kreditinstitut geschnürt werden.

Mit dem gewählten Vorgehen hat der kaufende Sohn die Gewissheit, nicht zu viel bezahlt zu haben, und die Geschwister haben die Sicherheit, dass kein zu tiefer Preis realisiert worden ist.

Details der Transaktion

Branche:	Baudienstleistungen
Preis:	Vertraulich
Vollzug:	Mai 2015

«Ohne das fachspezifische Know-how und die Beziehungen von TCFG zu Kreditinstitutionen hätte ich die Übernahmefinanzierung und somit den Family Buy-Out nie bewerkstelligen können.»

DANIEL STUDER, GESCHÄFTSLEITER UND KÄUFER DER STUDERSOND AG

TCFG

NACHFOLGEREGELUNG - VERKAUF AN PRIVATE EQUITY

Pinova

Pinova ist ein führender Hersteller von Pigmentpasten und Farbmisch-Systemen. Ihre Produkte und Systeme werden von Putzherstellern, aber zunehmend auch für industrielle Anwendungen eingesetzt.

Die Firma wurde 1984 durch das Ehepaar von Niederhäusern gegründet. Insbesondere die letzten Jahre vor dem Verkauf waren durch ein starkes Wachstum geprägt und im Geschäftsjahr 2007 erarbeitete die Gesellschaft mit 25 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 30 Mio.

Nach einem kontrollierten Auktionsprozess mit wenigen strategischen und finanziellen Investoren entschlossen sich die Eigentümer zum Verkauf an AFINUM, einer Private Equity-Gesellschaft. Am Anfang des Prozesses stand eine solche Lösung nicht im Vordergrund, im Verlaufe der geführten Gespräche erschien diese Lösung jedoch ideal für sämtliche Stakeholder. Mit einem finanzkräftigen Investor im Rücken wurde die Firma weiterentwickelt und Name und Standort blieben unverändert.

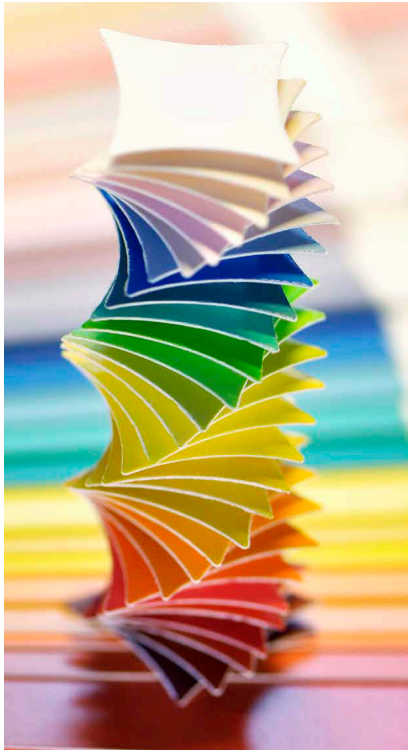
Das Ehepaar von Niederhäusern zog sich aus der Geschäftsführung zurück, verblieb aber in einer Übergangsphase im Verwaltungsrat der Pinova, um eine reibungslose Fortführung sicherzustellen. Pinova wurde von den drei jüngeren Mitgliedern der Geschäftsleitung geführt, welche bereits vor dem Verkauf sorgfältig an die neue Aufgabe herangeführt wurden. Nach dem plötzlichen Tod des neuen Geschäftsführers wurde Pinova im September 2011 an die Marktführerin CPS Color verkauft, um von den Vorteilen einer weltweit tätigen Organisation zu profitieren.

Details der Transaktion

Branche:	Farben und Lacke
Preis:	Vertraulich
Vollzug:	September 2007

«Die sehr sorgfältige und hartnäckige Arbeitsweise von TCFG hat entscheidend zur Umsetzung unserer gut vorbereiteten Nachfolgeregelung beigetragen. Wir würden TCFG jederzeit anderen Unternehmer empfehlen.»

EHEPAAR VON NIEDERHÄUSERN ÜBER DIE ARBEIT VON TCFG



TCFG

AUSGEWÄHLTE NACHFOLGEREGELUNGEN

nexity
has sold
RÉGIE FONCIÈRE
to
JULIAN SA (MBI)
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

STUDERSOND AG
has been sold to
ES HOLDING AG
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

JET SOLUTIONS
has been sold to
ILC DOVER
creating what's next
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

+GF+
has acquired
LIECHTI ENGINEERING AG
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

John Lay Solutions
has been sold to
a group of Investors
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

FRIMA-PAC
has been acquired by
a group of Investors
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

ETERNA
has been sold to
CHINA HAIDIAN HOLDINGS LIMITED
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

FRIEDEN
Since 1898 Switzerland
has sold a participation to
a group of Investors
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

Burkhalter Group
has acquired the Swiss electrical installation business of
Grichting & Valterio Groupe SA
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

safrima ag
Swiss Medical Technology
has been sold to
a Private Investor
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

NGL Chemical Concept Group AG
has been sold to
Abaque Finance Group
Abaque
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

DiaMed
has been sold to
BIO-RAD
CHF 555 Mio.
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

precision works.
gravuretec
has been sold to
a group of Investors
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

inova
has been sold to
AFINUM
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

BMC
has been sold to
GALENICA
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

FAHRNI-WEINMANN AG
DIE WOHNEINRICHTER
has been sold to the Arthur Schneider family, Münsingen owner of
büro Keller
DER BÜROEINRICHTER
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

OSTERWALDER
has been sold to
a group of Investors
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

Barthelay
MONTRE D'EXCEPTION
a majority stake has been sold to
FRANCK MULLER GENEVE
The undersigned acted as lead advisor to the sellers
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

AFINUM
has acquired
WOHNPROFIL AG
SWISSHAUS
das hab' ich mir.
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

ROLEX
has acquired
BONINCHI
Vertrauen honoriert, Qualität belohnt
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

HAWORTH
has acquired
ELAN
Office value.
Under assignement by another consultant, TCFG acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

zühlke
DIE DENKFABRIK.
has been sold through a
Management Buy Out
The undersigned acted as subcontractor to the lead advisor for the MBO Process
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

FABREL LOTOS
has acquired
SEEWER RONDO
The undersigned acted as subcontractor to the lead advisor for the entire sale process
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

sds
Sybron Dental Specialties
has acquired
Hawe Neos Dental
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

wenger
Lacke Vernis
has been sold to
FLH Holding AG
The undersigned acted as lead advisor to the seller
The Corporate Finance Group – Mergers & Acquisitions

THE CORPORATE FINANCE GROUP AG

Thunstrasse 23
Postfach 164
CH-3000 Bern 6
Phone +41 31 356 25 25
Fax +41 31 356 25 26

Bd des Philosophes 7
Postfach 728
CH-1211 Genf
Phone +41 22 705 14 85
Fax +41 22 705 14 86

Beethovenstrasse 11
CH-8002 Zürich
Phone +41 44 287 22 55
Fax +41 44 287 22 56

TCFG Lugano SA
Via Guido Calgari 2
CH-6900 Lugano
Phone +41 91 924 02 90
Fax +41 91 924 02 91

info@tcfg.ch
www.tcfg.ch
www.cdiglobal.com

CDI Global Corporate Finance Netzwerk:
Amsterdam, Antwerpen, Bern, Boca Raton, Charleston, Chicago, Cleveland, Düsseldorf, Espoo, Genf, Gothenburg, Housten, Kristiansand, London, Lugano, Malmö, Melbourne, Mexico-Stadt, Montevideo, Mumbai, Oslo, Paris, Princeton, Santiago, São Paulo, Shanghai, Stockholm, Sidney, Tokyo, Wilmington, Zürich

ELEKTRONISCHE ZUSTELLUNG:
Sollten Sie es vorziehen, zukünftig den Newsletter in elektronischer Form zu erhalten, nehmen wir gerne Ihre E-Mail-Adresse entgegen.

IMPRESSUM
Herausgeber:
The Corporate Finance Group AG (TCFG)

Druck:
Geiger AG Bern

© 2015 The Corporate Finance Group AG
All Rights Reserved.

Adressänderungen, Anregungen, etc.:
info@tcfg.ch, +41 31 356 25 25