



***Unternehmenssoftware
DACH M&A
Dez 2023 – June 2024***

M&A | Growth Recaps | Capital Raisings

Neuer Wall 50 • 20354 Hamburg
30 Moorgate • EC2V 6PJ London

Software M&A Transaktionen Dez 23 - Jun 24



ERP/Core Enterprise

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
22/04/2024	LARI digital	Austria	Aunetic	Strategic	International	-
11/04/2024	Extrabat	Austria	Craftview Software GmbH	Strategic	-	-
26/03/2024	GETECO GmbH	Germany	NUBE Software Holding GmbH	Strategic	-	-
19/03/2024	amaZervice GmbH	Germany	Billbee Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Strategic	-	-
12/03/2024	consola.finance GmbH	Austria	Request Labs SAS	Strategic	International	-
23/02/2024	Quiply Technologies GmbH	Germany	proALPHA Business Solutions GmbH	Strategic	-	-
07/02/2024	Black Envelope GmbH	Germany	Duetto Research, Inc.	Strategic	International	-
01/02/2024	fenz software GmbH	Austria	Everfield UK Ltd	Strategic	International	-
02/01/2024	SoftSystem Software Systeme Dunkel GmbH	Austria	Total Specific Solutions	Strategic	International	-
04/12/2023	Mirus Software AG	Austria	Alpha VCX	Private Equity	-	-



HR/WFM

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
01/06/2024	shyftplan	Austria	Maguar	Private Equity	-	-
12/04/2024	Probonio GmbH	Germany	BLS Bikeleasing-Service GmbH & Co. KG	Strategic	-	-
04/04/2024	NETRONIC Software GmbH	Germany	Boyum IT Solutions A/S	Strategic	-	-
04/03/2024	Breitenbach Software Engineering GmbH	Austria	RLDatix	Strategic	International	-
28/02/2024	Sheepblue GmbH	Austria	Protime NV	Strategic	International	-
28/02/2024	thea GmbH	Germany	101skills GmbH	Strategic	-	-
28/02/2024	Zavvy GmbH	Germany	Deel Inc.	Strategic	International	-
26/02/2024	Zeit AG	Switzerland	Volaris Group Inc.	Strategic	International	-
23/02/2024	Quiply Technologies GmbH	Germany	proALPHA Business Solutions GmbH	Strategic	-	-
23/02/2024	Sherpany	Austria	Datasite	Strategic	International	-
30/01/2024	AppLearn	Austria	Nexthink	Strategic	-	-
30/01/2024	Planbition	Austria	zooove	Strategic	-	-
02/01/2024	VEDA	Austria	Investcorp	Private Equity	International	-
01/01/2024	Bonrepublic	Austria	Hrworks	Strategic	-	-
31/12/2023	TimeTac GmbH	Austria	Maguar Capital Management GmbH	Private Equity	-	-
21/12/2023	HELLOFLEX	Austria	Zooove	Strategic	-	-
19/12/2023	milch & zucker AG	Germany	EMBRACE GmbH	Strategic	-	-
18/12/2023	Truffis GmbH	Germany	FUNKE Digital GmbH	Strategic	-	-
04/12/2023	Mirus Software AG	Austria	Alpha VCX	Private Equity	-	-

Software M&A Transaktionen Dez 23 - Jun 24



CAD/PLM

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
08/05/2024	DigiPara GmbH	Germany	BuildTec Software GmbH	Strategic	-	-
09/04/2024	INOSIM Software GmbH	Germany	Zeta Biopharma GmbH	Strategic	-	-
13/03/2024	3GSM GmbH	Austria	Rocscience Inc.	Strategic	International	-
05/03/2024	Beta Cae Systems International Ag	Switzerland	Cadence Design Systems, Inc. (NasdaqGS:CDNS)	Strategic	International	13.78
26/02/2024	Valispace GmbH	Germany	Altium Limited (ASX:ALU)	Strategic	International	-



MES/Simulation Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
17/04/2024	Mondaic AG	Switzerland	Shearwater Geoservices Holding AS	Strategic	International	-
09/04/2024	INOSIM Software GmbH	Germany	Zeta Biopharma GmbH	Strategic	-	-
04/04/2024	NETRONIC Software GmbH	Germany	Boyum IT Solutions A/S	Strategic	-	-
13/03/2024	3GSM GmbH	Austria	Rocscience Inc.	Strategic	International	-
05/03/2024	Beta Cae Systems International Ag	Switzerland	Cadence Design Systems, Inc. (NasdaqGS:CDNS)	Strategic	International	13.78
05/03/2024	Romarc	Austria	CamLine	Strategic	-	-
26/02/2024	Valispace GmbH	Germany	Altium Limited (ASX:ALU)	Strategic	International	-
13/12/2023	Cybus GmbH	Germany	TeamViewer SE (XTRA:TMV)	Strategic	-	-



SCM

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
14/05/2024	ZEDAS GmbH	Germany	Arcadea Group Inc.	Strategic	International	-
05/03/2024	Romarc	Austria	CamLine	Strategic	-	-
08/02/2024	flexis AG	Germany	Blue Yonder Group, Inc.	Strategic	International	-
31/12/2023	Shiftmove GmbH	Germany	Battery Ventures	Private Equity	International	-



ECM/DMS

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
19/04/2024	natif.ai GmbH	Germany	Docuware Europe GmbH	Strategic	-	-
04/04/2024	TextShuttle	Switzerland	Supertext AG	Strategic	-	-
21/03/2024	SERgroup Holding International GmbH	Germany	TA Associates Management, L.P.	Private Equity	International	-
19/03/2024	zerolens GmbH	Austria	Soonar Co.	Strategic	International	-
05/02/2024	Bookwire	Austria	VR Equitypartner	Private Equity	-	-
02/02/2024	Frama	Austria	Quadient	Strategic	International	-
01/01/2024	SB Software-Broker GmbH	Austria	Soft & Cloud GmbH	Strategic	-	-

Software M&A Transaktionen Dez 23 - Jun 24



CRM/Marketing

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
14/05/2024	HS3 Hotelsoftware	Austria	Mews	Strategic	International	-
27/03/2024	Feeddex BV and 5-Star Specialist BV	Austria	moveXM	Strategic	-	-
19/03/2024	zerolens GmbH	Austria	Soona Co.	Strategic	International	-
13/03/2024	ultimate.ai GmbH	Germany	Zendesk, Inc.	Strategic	International	-
20/02/2024	LiveRate GmbH	Germany	The Hotels Network, S.L.	Strategic	International	-
07/02/2024	FRAMEN GmbH	Germany	Axel Springer SE	Strategic	-	-
02/02/2024	Frama	Austria	Quadient	Strategic	International	-
22/12/2023	CrossEngage GmbH	Germany	Spotler Limited	Strategic	International	-
19/12/2023	Eventbooster AG	Switzerland	Eventfrog AG	Strategic	-	-
19/12/2023	operations of I-New Unified Mobile Solutions GmbH	Austria	Compax Software Development GmbH	Strategic	-	-



Business Intelligence/AI/Analytics

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
02/06/2024	Fiplana	Austria	insightsoftware	Strategic	International	-
30/05/2024	Signatrix GmbH	Germany	ITAB Shop Concept AB (publ) (OM:ITAB)	Strategic	International	-
15/04/2024	VetVise GmbH	Germany	LV digital GmbH	Strategic	-	-
04/04/2024	Data Virtuality GmbH	Germany	CData Software, Inc.	Strategic	International	-
27/02/2024	Planbox	Austria	Hype Innovation	Strategic	-	-
22/02/2024	AtomLeap GmbH	Germany	Intapp, Inc. (NasdaqGS:INTA)	Strategic	International	-
22/02/2024	delphai	Austria	Intapp	Strategic	International	-
10/01/2024	Rocket Enterprise Solutions GmbH	Germany	Verisk Analytics, Inc. (NasdaqGS:VRSK)	Strategic	International	-



BPM/Workflow

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
18/01/2024	Intellior AG	Germany	Volaris Group Inc.	Strategic	International	-
18/01/2024	Sycat	Austria	Jobrouter	Strategic	-	-



Procurement/Invoicing

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
20/03/2024	Omikron Systemhaus GmbH & Co. KG	Germany	FLEX Capital Management GmbH	Private Equity	-	-
19/03/2024	amaZervice GmbH	Germany	Billbee Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Strategic	-	-
13/02/2024	powercloud GmbH	Germany	Hansen Technologies Limited (ASX:HSN)	Strategic	International	-
02/02/2024	cisbox GmbH	Germany	Main Capital Partners B.V.	Private Equity	International	-

Software M&A Transaktionen Dez 23 - Jun 24



Infrastructure/Security

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
30/05/2024	Garaio AG	Switzerland	Netrics Biel AG	Strategic	-	-
22/05/2024	finAPI GmbH	Germany	Fabrick S.p.A	Strategic	International	-
15/04/2024	Crowd Technologies GmbH	Germany	The Linux Foundation	Strategic	International	-
15/04/2024	Freezingdata GmbH	Germany	Maltego Technologies GmbH	Strategic	-	-
04/04/2024	Data Virtuality GmbH	Germany	CData Software, Inc.	Strategic	International	-
25/03/2024	INFODAS	Germany	Airbus SE (ENXTPA:AIR)	Strategic	-	-
12/03/2024	HiDoc Technologies GmbH	Germany	Mahana Therapeutics, Inc.	Strategic	International	-
05/03/2024	Vast Limits GmbH	Germany	Citrix Systems, Inc.	Strategic	International	-
30/01/2024	AppLearn	Austria	Nexthink	Strategic	-	-
11/01/2024	ZeroSSL GmbH	Austria	HID Global Corporation	Strategic	International	-
28/12/2023	Uniwunder GmbH	Germany	MLP Finanzberatung SE	Strategic	-	-
19/12/2023	BSS/OSS Segment of cyan AG	Germany	Compax Software Development GmbH	Strategic	-	-
18/12/2023	Software Aktiengesellschaft (HMSE:SOW)	Germany	Silver Lake Technology Management, L.L.C.	Private Equity	International	2.63
18/12/2023	WebMethods Germany GmbH/StreamSets, Inc.	Germany	International Business Machines Corporation (NYSE:IBM)	Strategic	International	-
15/12/2023	Avenga	Austria	KKCG	Private Equity	-	-
14/12/2023	PL Digital GmbH	Germany	Wazoku Limited	Strategic	International	-
14/12/2023	rubicon IT GmbH	Austria	Pride Capital Partners B.V.	Private Equity	International	-
13/12/2023	Cybus GmbH	Germany	TeamViewer SE (XTRA:TMV)	Strategic	-	-
12/12/2023	Veertly SA	Switzerland	Swisscom Broadcast AG	Strategic	-	-



AEC

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
29/05/2024	Realview	Austria	BID Equity	Private Equity	-	-
08/05/2024	DigiPara GmbH	Germany	BuildTec Software GmbH	Strategic	-	-
16/04/2024	SHS Viveon AG	Austria	Sidetrade	Strategic	International	-
11/04/2024	Extrabat	Austria	Craftview Software GmbH	Strategic	-	-
13/03/2024	3GSM GmbH	Austria	Rocscience Inc.	Strategic	International	-
05/03/2024	Locatee AG	Switzerland	Tango Management Consulting, LLC	Strategic	International	-

Software M&A Transaktionen Dez 23 - Jun 24



Fintech

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
30/05/2024	Garaio AG	Switzerland	Netrics Biel AG	Strategic	-	-
22/05/2024	finAPI GmbH	Germany	Fabrick S.p.A	Strategic	International	-
16/05/2024	tetralog systems AG	Germany	Cleversoft Group GmbH	Strategic	-	-
29/04/2024	CoCoNet AG	Germany	EMERAM Capital Partners GmbH	Private Equity	-	-
16/04/2024	SHS Viveon AG	Austria	Sidetrade	Strategic	International	-
27/03/2024	Treasury Intelligence Solutions GmbH	Germany	Marlin Equity Partners, LLC	Private Equity	International	-
20/03/2024	BITA GmbH	Germany	SIX Group Ltd	Strategic	International	-
20/03/2024	Omikron Systemhaus GmbH & Co. KG	Germany	FLEX Capital Management GmbH	Private Equity	-	-
12/03/2024	consola.finance GmbH	Austria	Request Labs SAS	Strategic	International	-
28/12/2023	Uniwunder GmbH	Germany	MLP Finanzberatung SE	Strategic	-	-
15/12/2023	Avenga	Austria	KKCG	Private Equity	-	-



Life Sciences/Medical

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
20/05/2024	Seleon GmbH	Germany	aesco SOLUTIONS GmbH	Strategic	-	-
02/05/2024	Fasihi	Austria	BASF	Strategic	-	-
10/04/2024	MAQSIMA	Austria	BASSETTI	Strategic	International	-
09/04/2024	INOSIM Software GmbH	Germany	Zeta Biopharma GmbH	Strategic	-	-
26/03/2024	GETECO GmbH	Germany	NUBE Software Holding GmbH	Strategic	-	-
12/03/2024	HiDoc Technologies GmbH	Germany	Mahana Therapeutics, Inc.	Strategic	International	-
25/01/2024	Chemspeed Technologies AG	Switzerland	Bruker Corporation (NasdaqGS:BRKR)	Strategic	International	-
16/01/2024	piobyte GmbH	Germany	Significo GmbH	Strategic	-	-
15/12/2023	Avenga	Austria	KKCG	Private Equity	-	-

Vorstellung von GHz Partners



- GHz Partners ist eine auf den Unternehmenssoftware Sektor spezialisierte Investment Banking Firma mit Sitz in Hamburg & London
- Wir unterstützen Gründer & Gesellschafter führender europäischer Technologieunternehmen dabei, Klarheit über ihre nächsten Schritte zu gewinnen, diese in strategischer und finanzieller Hinsicht zu planen und wertmaximal professionell umzusetzen
- Wir sind ein führender Berater für den mittelständischen Markt, wo unsere umfassende Expertise im Software-Ökosystem, unsere langjährige Erfahrung mit in diesem Bereich aktiven Gegenparteien und ein differenziertes Verständnis der Transaktionsdynamik einen erheblichen Einfluss auf die Ergebnisse haben, die wir für unsere Kunden erzielen

Hauptbetätigungsfelder

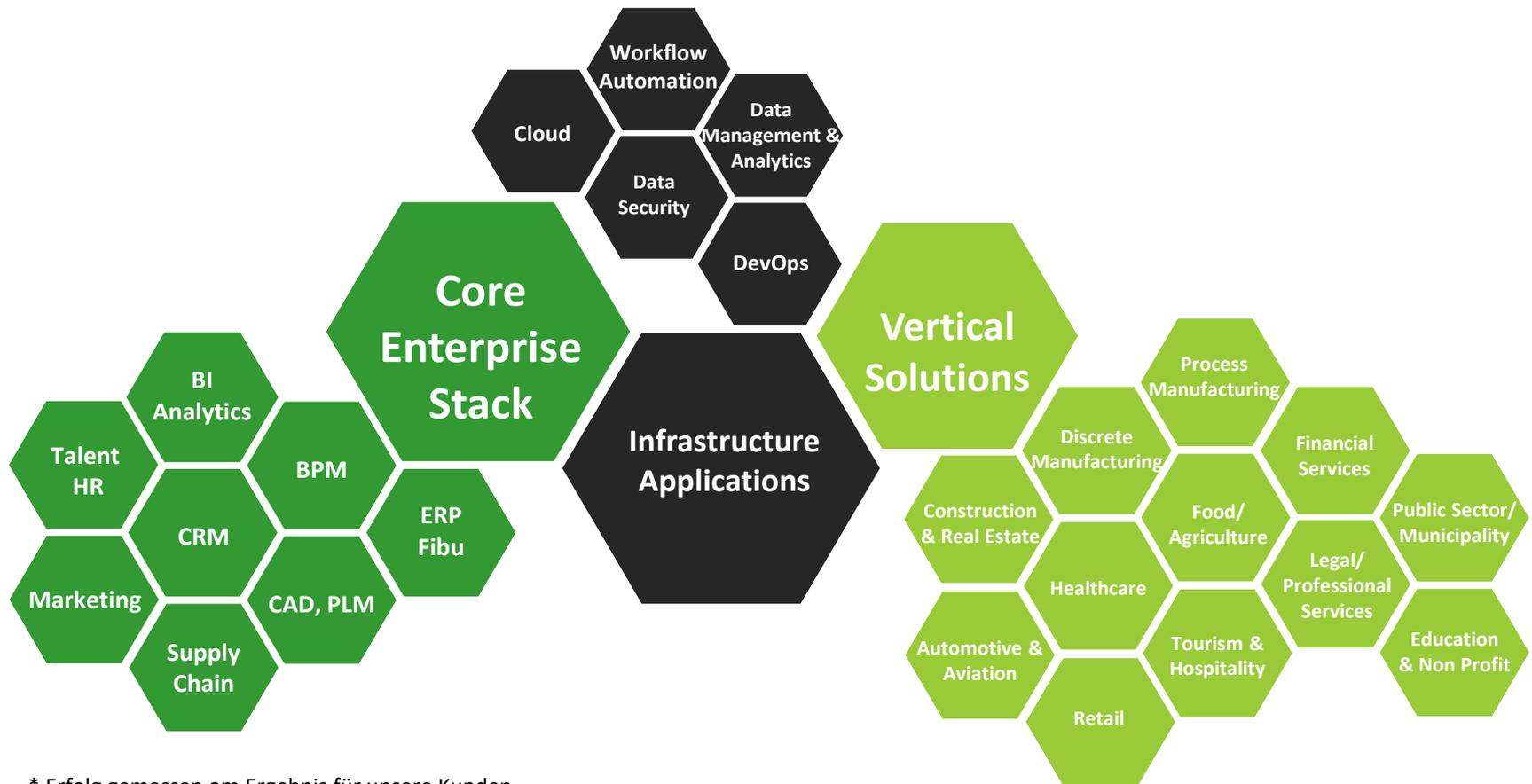
- M&A Transaktion
- Finanzierung und Kapitaleinwerbung
- Verkauf von unternehmenseigenen Vermögenswerten
- Strategische Analyse
- Unternehmensbewertung
- Kapitalallokation und Optimierung

Branchenspezialisten

- Unternehmenssoftware (SaaS)
- IT Dienstleistungen
- Internet & E-Commerce



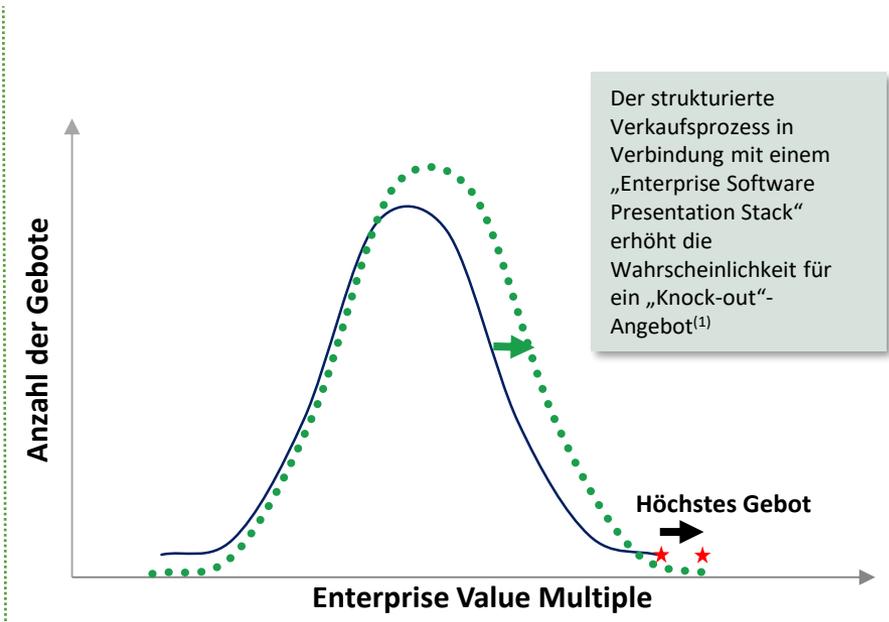
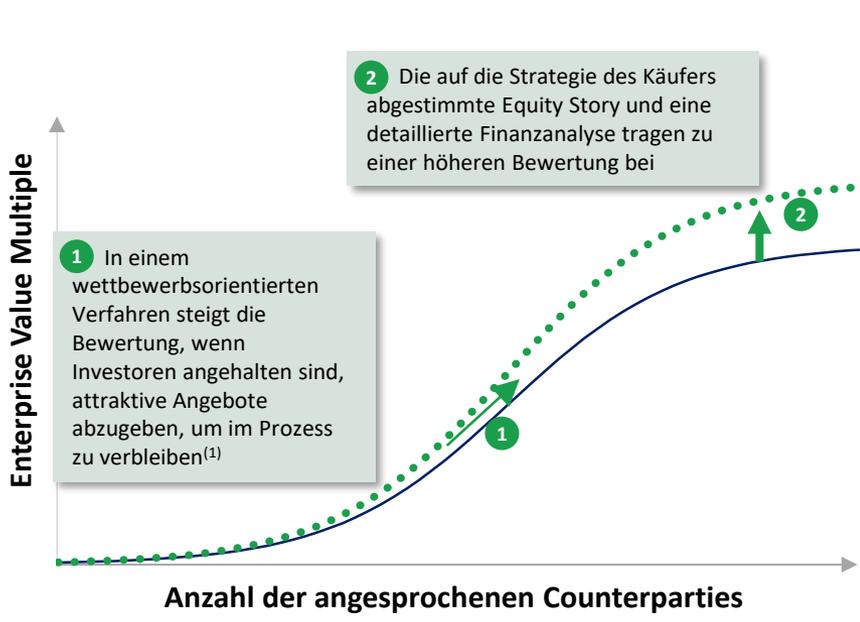
Langfristige Sektor Fokussierung ist die Grundlage unseres Erfolges*



* Erfolg gemessen am Ergebnis für unsere Kunden

Seit 1996 verfolgt GHZ Partners bereits einen gesamteuropäischen Ansatz im Technologiesektor. Dadurch verfügt das Unternehmen über ein tiefgreifendes Wissen und Verständnis der europäischen Softwaremärkte

Unser Team ist „erwachsen“ geworden während des Technologie-Bullenmarktes Ende der 90er Jahre, der Marktreifung & Neuausrichtung der 2000er Jahre und der starken Expansion der Private-Equity-Kapitalmärkte im Zusammenhang mit Übernahmen von Softwareunternehmen und den damit verbundenen Konsolidierungsaktivitäten während der letzten 10 Jahre



Strukturierte Verkaufsprozesse

- Gesellschafter erhalten heute regelmäßig Anfragen und ‚Angebote‘ zu Verkäufen. Oft wird dabei auf einen unkomplizierten und zügigen Abschluss verwiesen
- Allerdings führt nur ein strukturierter M&A Prozess mit der richtigen Interessentengruppe zu wettbewerbsorientiertem Handeln und zu einer Wertmaximierung ⁽¹⁾

Planung, Vorbereitung & Execution

- Gesellschafter unterschätzen vielfach die Bedeutung einer softwarespezifischen Vor- und Aufbereitung von Unternehmensdaten weit vor der Unterzeichnung eines Letter of Intent
- Datenanalysen konstituieren die ‚Equity Story‘ und ermöglichen Deal-Sponsoren Vorstands freigaben für hohe Unternehmensbewertungen zu erhalten

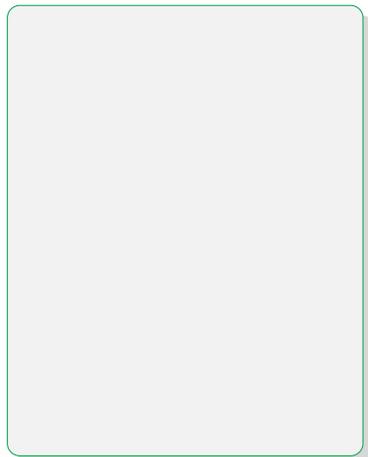
(1) Im Auktionsprozess interagiert GHz Partners mit den Gegenparteien zunächst ohne Nennung von Namen. Nur seriöse Interessenten mit nachgewiesenen strategischen Absichten erreichen die nächste Stufe, in der die Identität des Verkäufers enthüllt wird. In manchen Fällen kann es angeraten sein, mit einer kleineren Auswahl von Gegenparteien zu verhandeln, statt eine vollwertige Auktion durchzuführen, besonders wenn die aussichtsreichsten Käufer direkte Mitbewerber des Verkäufers sind.



Herr Dr. Plagge von GHz Partners hat mich von der Geschäftsanbahnung, bei den Verhandlungen bis hin zum erfolgreichen Verkauf meines Unternehmens exzellent beraten und unterstützt. Seine besonnene und dennoch sehr professionelle Vorgehensweise, gepaart mit einem besonderen Verhandlungsgeschick, war sehr zielführend und am Ende auch entsprechend erfolgreich. Ich kann Herrn Dr. Plagge und GHz Partners uneingeschränkt empfehlen.



Transaktionsbeispiele



Pending simulation software transaction

GHz Partners
advised



on its acquisition of



August 2023

Acquisition of ERP software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of



April 2023

Acquisition of accounting software business

GHz Partners
advised



on its sale to



November 2022

Sale of Textile ERP software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of



October 2022

Acquisition of Business Intelligence software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of a stake in



July 2022

Acquisition of POS Retail software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of



February 2022

Acquisition of Document Management software systems

GHz Partners
advised



On its acquisition of



November 2021

Acquisition of CPQ software business

Transaktionsbeispiele

GHZ Partners
advised



on its acquisition of



July 2021



Acquisition of ERP software business

GHZ Partners
advised



on its merger with



June 2021



Sale of supply chain software business

GHZ Partners
advised



on its sale to



May 2021



Sale of ERP software business

GHZ Partners
advised



on its sale of Awek to



May 2021



Sale of Retail POS software business

GHZ Partners
advised



on its sale to



April 2021



Sale of CAFM software business

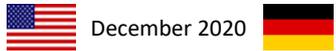
GHZ Partners
advised



on its acquisition of



December 2020



Acquisition of ERP and MES software business

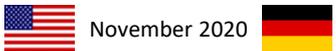
GHZ Partners
advised



on its acquisition of



November 2020



Acquisition of reporting performance / business intelligence software

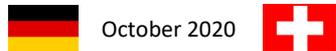
GHZ Partners
advised



on its sale to



October 2020



Sale of healthcare business

Transaktionsbeispiele


advised

FELTEN

on its sale to


WE CREATE SMART FACTORIES

 July 2019 

Sale of MES software business


advised



on its acquisition of



 October 2017 

Acquisition of retail ecommerce/personalisation software


advised


Rechnungswesen und Controlling

on its acquisition by



 December 2016 

Sale of ERP software business


advised

thinkproject!

on its sale to



 December 2016 

Divestiture of project collaboration software business to private equity


advised

thinkproject!

in joint venture with



 September 2016 

Joint venture between project management software providers


advised

TXT

on its acquisition of



 March 2016 

Acquisition of software for aerospace engineering

Fallstudie: M&A Verkaufsprozess Dataphone AG



GHZ Partners
advised

DATAPHONE
Excellence in Logistics

on its merger with

proLogistik
Elvaston

June 2021

Investment Banking Role:

- GHZ Partners beriet die Aktionäre der Dataphone AG bei der Veräußerung Ihrer Gesellschaftsanteile in einem strukturierten M&A Verkaufsprozess mit etwa 25 internationalen strategischen Interessenten & Private Equity Counterparties

Target Background:

- Dataphone AG ist ein gründergeführtes Warehouse Management Software Unternehmen mit 150 Mitarbeitern in der Schweiz und einer Historie von starkem internationalen und organischen Wachstum

Successful Outcome:

- Auf der Basis langjähriger Bewertungserfahrung und mehreren im Prozess verhandelter Offerten, konnte GHZ am Ende den Aktionären das Kaufangebot von Elvaston/proLogistik empfehlen
- Dataphone AG fand einen idealen Partner in Elvaston, die die Firma unter einer neuen Holding mit 2 weiteren Gesellschaften bündelte. So entstand ein WMS-Marktführer im Lebensmittel- und Einzelhandel mit einem Umsatz von Eur ~40 Millionen, ~1.500 WMS Installationen und mehr als 330 Mitarbeitern

“*Dr. Plagge von GHZ Partners hat Dataphone in der ganzen Transaktion sehr gut unterstützt. Die Datenaufbereitung war professionell und die sachlich geführte Begleitung im DD-Prozess hat die nötige Ruhe in eine hektische Zeit gebracht. Die Unterstützung in den Verhandlungen hat zielführend und in nützlicher Frist für alle Beteiligten ein erfreuliches Ergebnis gebracht. Letztlich hat die Branchenerfahrung (Software, Logistik) und der professionelle Approach die ganze Transaktion wertvoll unterstützt.*”



Dr. Felix Speerli,
Dataphone AG

Software Subsektor:

Warehouse Management Software

Transaktionsgröße:

NA

Date announced:

Juni 2021

Fallstudie: Cross-Border Übernahme von Ramsauer & Stürmer



GHZ Partners
advised
aptean
on its acquisition of
RAMSAUER & STÜRMER
BUSINESS SOFTWARE
July 2021

Software Subsektor:

Enterprise Resource Planning (ERP)

Transaktionsgröße:

NA

Datum:

Oktober 2021

Investment Banking Role:

- Zahlreiche Gespräche mit dem Hauptgesellschafter & CEO der Ramsauer & Stürmer Software GmbH über mögliche Synergien im Rahmen einer internationalen ERP Konsolidierung und einer Post-on-Premise Welt, mündeten in einem Buy-Side Mandat von Apteon Inc., einem global agierenden Enterprise Software Unternehmen, die GHZ Partners bereits bei der deutschen Markterschließung mit der Akquisition der modula Gruppe in 2020 beraten hatte

Target Background:

- Mit Hauptsitz in Salzburg, ist Ramsauer & Stürmer mit der Unternehmenssoftware rs2, über 400 Kunden und 150 Mitarbeitern ein Marktführer im österreichischen Unternehmenssoftware Markt. Die Firma bietet ein breites Spektrum an ERP-Funktionalitäten mit maßgeschneiderten Lösungen für verschiedene Branchen – darunter Bau, Seilbahnen, Lebensmittel & Getränke, Dienstleistungen, gemeinnützige Organisationen und Produktion an

Successful Outcome:

- In einem Zeitraum von 4 Monaten ab Gesprächsbeginn, moderierte GHZ Partners sensibel den Dialog und die Verhandlungen zum Verkaufspreis & der mittelfristigen, strategischen Ausrichtung zwischen dem inhabergeführten, mittelständischen Softwarehaus und dem US Portfoliounternehmen von TA Associates, Vista Equity und Charlesbank Capital Partners
- Während die Verkäufer einen Unternehmenswert kristallisierten, der signifikant über Ihren Erwartungen vor dem Prozess lag, baute Apteon seine geografische Präsenz in der DACH-Region signifikant aus

“**Vielen Dank an GHZ Partners für die Unterstützung bei dieser Transaktion.**”

Brad Debold, EVP von Apteon



Laufende Kontakte mit Software Private Equity...



Eine Auswahl der Unternehmen, mit denen wir stetig im Austausch sind:



...und strategischen Konsolidierern

Eine Auswahl wichtiger strategischer Käufer, mit denen wir in stetigem Kontakt stehen:





Dr. Gunnar Plagge

Director

Mobile: +49 15234 228 741

Mobile: +44 7765 220 323

Neuer Wall 50 • 20354 Hamburg



Dr. Gunnar Plagge verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im europäischen Software- und Technologiesektor. Aufbauend auf ersten Erfahrungen bei einer deutschen Corporate-Finance-Firma und im M&A-Team von Lehman Brothers in London, arbeitete er mehrere Jahre als Equity Portfolio Manager bei Merrill Lynch Investment Managers (heute Blackrock). Sein Fokus lag auf dem sich etablierenden europäischen Technologiesektor u. a. als IPO Investor in Unternehmen wie Infineon, Software AG oder ARM.

Vor der Gründung von GHZ Partners war Gunnar Plagge Leiter des europäischen Technologieteams der Citigroup in London. Im Rahmen des Institutional Investor Rankings wurde er über mehrere Jahre als einer der Top-5-Experten im europäischen Technologiesektor ausgezeichnet.

Anschließend an sein Studium der Wirtschaftswissenschaften in Deutschland und den USA promovierte Gunnar in Finanzwissenschaften mit einer empirischen Studie zur Legitimation von Unternehmenswerten in mittelständischen M&A-Transaktionen. Gunnar spricht fließend Deutsch, Englisch und Portugiesisch.

Disclaimer



Diese Unterlagen wurden Ihnen von GHZ Partners im Rahmen eines tatsächlichen oder potenziellen Mandats oder Auftrags zur Verfügung gestellt. Sie dürfen nicht zu anderen Zwecken als den ausdrücklich schriftlich mit GHZ Partners vereinbarten verwendet oder zitiert werden. Es ist nicht gestattet, das Material ohne schriftliche Zustimmung von GHZ Partners ganz oder teilweise Dritten zugänglich zu machen, zusammenzufassen, zu zitieren oder sich anderweitig darauf zu beziehen. Die verwendeten Informationen stammen von Ihnen selbst, von Vertretern Ihres Unternehmens oder aus öffentlich zugänglichen Quellen.

GHZ Partners übernimmt keine Verantwortung für die unabhängige Prüfung dieser Informationen und verlässt sich darauf, dass die Informationen in allen wesentlichen Aspekten lückenlos und korrekt sind. Soweit die Informationen Einschätzungen und Prognosen zukünftiger finanzieller Leistungsfähigkeit oder möglicher Einsparungen und Synergien enthalten, die von Ihrem Management erstellt, freigegeben oder mit Ihrem Management abgestimmt wurden oder aus öffentlich zugänglichen Quellen stammen, setzen wir voraus, dass sie auf Basis der besten verfügbaren Einschätzungen und Urteile Ihres Managements zusammengestellt wurden bzw. bei öffentlich zugänglichen Quellen seriöse Einschätzungen wiedergeben.

Diese Unterlagen sind für die ausschließliche Nutzung durch Ihr Executive Management und Ihren Vorstand bestimmt und vertraulich. GHZ Partners ist nicht verpflichtet, die Unterlagen zu aktualisieren oder in irgendeiner Form zu überarbeiten. Die Inhalte dieser Unterlagen stellen keine steuerrechtliche, buchhalterische oder juristische Beratung dar.



www.ghzpartners.com

Neuer Wall 50 • 20354 Hamburg
30 Moorgate • EC2V 6PJ London