



Deventures
M&A met ondernemersperspectief
Profiel

Inhoud

1	Maak kennis met Deventures
2	Ons team
3	Onze referenties
4	Contact

Deventures – M&A met ondernemersperspectief.

Diensten

- Verkoop van bedrijven
- Akquisitie van bedrijven
- Opvolgingsplanning
- Management Buy-out / Buy-in
- Bedrijfswaarderingen
- Groeifinanciering

95%
van onze
activiteiten

Focus

- We zijn actief in de Europese M&A-markt en ondersteunen ondernemers, familiebedrijven, familiekantoren en private equity-bedrijven
- Focus op transactievolumes van CHF 10-200m
- Wij bieden betrouwbare diagnostiek, expertise, ervaring, methodologische aanpak, teamwork, uithoudingsvermogen, veerkracht & creativiteit, onderhandelingsvaardigheden, overzicht en feilloosheid

Klienten

15%

15%

30%

40%

Door de eigenaar
beheerd

Mid-cap

Private Equity

Family Offices

Onze focus:
Mid-cap
transactievolume
CHF 10-200m

Sectoren

Industrie

Technologie

IT / Media / Telecommunicatie / Digitaal

Professionele diensten

Consumptiegoederen en handel

Chemicaliën, grondstoffen en bouw

Ervaring

cerlikon

autoneum

Christian Fischbacher

arvato

nimbus

WATER

ELAG

MAAGTECHNIC

BRACH'S

swisscom

Elvaston

BSP Engineering

simyo

DATWYLER

JACOBS

CHRIST

ECONIS

GANZ

BALDING TRUST

Rivean Capital

Deventures – Profiel

deventures | 2024
Pagina 3

Vijf redenen om Deventures deel uit te laten maken van uw team.



BEWEZEN
ALTERNATIEF

Wij zijn een bewezen alternatieve partner in plaats van en tegenover investeringsbanken en grotere M&A bedrijven voor middelgrote transacties.

Deventures is toegankelijk, ondernemend, vrij van belangenconflicten en past zich aan specifieke behoeften aan.



ERVAREN

We zijn zeer ervaren en brengen zowel operationele leiderschapservaring uit eerdere activiteiten en grensoverschrijdende M&A-ervaring mee.

Deventures biedt een optimale expertise.



EMPATHISCH

We zijn empathisch, begrijpen wat er ècht toe doet, zijn bijzonder getalenteerd in het samenbrengen van mensen en staan voor integriteit.

Deventures is een prettige en empathische partner voor alle betrokkenen.



OUT OF THE BOX

We handelen pragmatisch en richten ons op het essentiële. We staan bekend om onze creatieve mindset en leveren tastbare oplossingen.

Deventures is constructief en creatief in het vinden van transactieoplossingen.



VASTHOUDEND

We hebben punch, dat staat voor ons doorzettingsvermogen en betrouwbaarheid. Tot op heden hebben we 90% van alle transacties met succes voltooid.

Deventures laat niet los tot de klus geklaard is.



BEWEZEN ALTERNATIEF

M&A-transacties vereisen gespecialiseerde kennis, vaardigheden en capaciteiten. Niet elk bedrijf heeft deze middelen beschikbaar op korte termijn en in de vereiste structuur. Deventures is een bewezen alternatief voor transacties in de MKB-sector omdat wij delen in uw uitdaging. Deventures is toegankelijk, ondernemend, vrij van belangenconflicten en past zich aan specifieke behoeften aan.

«Wees flexibel, slim
en effectief.»



ECHT ERVAREN

Het staat al op onze naam: Ondernemerschap & Leiderschap. Wij werken voor ondernemers en zijn zelf ondernemer. We hebben een divers team en ook een gemeenschappelijke noemer: we bekleedden leidinggevende posities onder uitdagende omstandigheden en in een internationale context. Niet alleen als M&A adviseur, maar ook als manager en ondernemer. Deventures biedt een optimale expertise en ervaring.

«We walk our talk.»

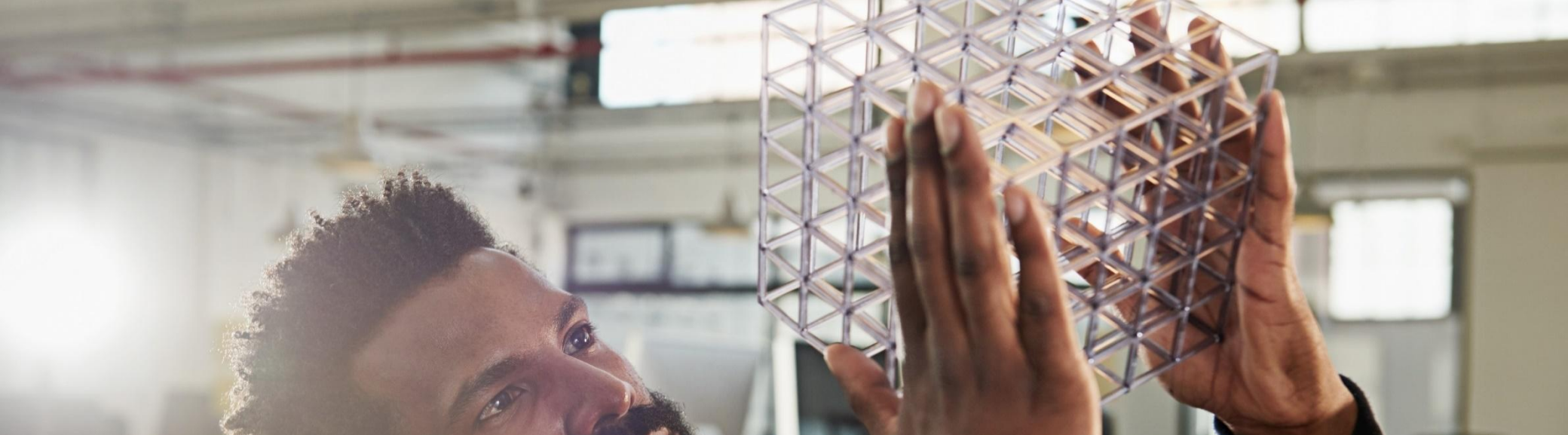


AANGENAAM EN EMPATISCH

Bij een M&A transactie moet je partijen bij elkaar brengen. Het is een proces waarbij je moet laten zien dat je de perspectieven begrijpt en consensus bereikt. We winnen respect door te luisteren en onze communicatie te richten op datgene wat het proces drijft en de partijen dichter bij elkaar brengt. Deventures is een begripvolle en empathische partner voor alle partijen.

«Als je spreekt, herhaal je gewoon wat je al weet.
Maar als je luistert, kun je iets nieuws leren.»

- Dalai Lama



THINKING OUT OF THE BOX

Ondernemen is voor ons ook een mindset om oplossingen te vinden voor iets dat vast lijkt te zitten. We zoeken naar alternatieven. Dit is een kwestie van creativiteit en «out of the box» denken. Deventures is constructief en creatief in het vinden van transactieoplossingen.

«Obstakels hoeven je niet tegen te houden. Als je tegen een muur aanloopt, draai je dan niet om en ren weg. Zoek een manier om eroverheen te klimmen, er doorheen te lopen of er omheen te gaan.»

- Michael Jordan, Basketball Champion



VASTHOUDEND & DOELGERICHT

Het voltooien van een transactie kan een complexe onderneming worden met veel belanghebbenden, vragen en uitdagingen. Deventures heeft een bovengemiddeld slagingspercentage en heeft tot op heden 90% van haar mandaten met een succesvolle transactie voltooid. Dit komt door teamwork, persoonlijke betrokkenheid, loyaliteit en de mentaliteit om nooit op te geven. Deventures laat niet los tot de klus geklaard is.

**«Doorzettingsvermogen maakt van uitdagingen
buitengewone successen.»**

Het staat al in onze naam. Deventures is een mid-cap M&A adviesbureau met ondernemende & vooruitziende blik.

- We zijn actief in de Europese M&A-markt en ondersteunen ondernemers, familiebedrijven, familiekantoren en private equity-bedrijven met kleine en middelgrote **transactievolumes van EUR 10-200 miljoen**.
- We combineren meer dan 50 jaar ervaring in de M&A-markt en we hebben geleerd dat M&A-projecten **betrouwbare diagnostiek, expertise, ervaring, methodische aanpak, teamwork, uithoudingsvermogen, veerkracht & creativiteit, onderhandelingsvaardigheden, overzicht en onberispelijkheid** vereisen. Allemaal tegelijk.
- Deventures biedt een gericht dienstenpakket. We hebben dit onderverdeeld in **vier hoofdactiviteiten**.

1 BEDRIJFSVERKOOP	2 BEDRIJFSOVERNAME	3 FIT FOR SALE	4 GROEI-FINANCIERING
▪ Adviseren van middelgrote particuliere bedrijven bij de verkoop aan strategische kopers, financiële investeerders of family offices ▪ Adviseren van financiële investeerders en family offices bij de verkoop van hun portfoliobedrijven ▪ Adviseren van beursgenoteerde of niet-beursgenoteerde ondernemingen bij de verkoop van dochterondernemingen	▪ Adviseren van particuliere middelgrote ondernemingen bij de overname van doelbedrijven ▪ Adviseren van financiële investeerders en family offices bij de aankoop van add-ons voor hun portfoliobedrijven ▪ Adviseren van beursgenoteerde ondernemingen bij de overname van bedrijven	▪ Analyse van de feitelijke situatie op het gebied van financiën, operationele kerncijfers en strategische oriëntatie ▪ Opstellen van een aangepast businessplan en vaststelling van mogelijke operationele en/of organisatorische maatregelen om de ondernemingswaarde te verhogen ▪ Begeleiden bij de uitvoering van de vastgestelde maatregelen	▪ Evaluatie van de financiële vereisten voor de uitvoering van de groeistrategie ▪ Definitie van de samenstelling van de groeifinanciering (schuldfinanciering versus financiering met eigen vermogen) ▪ Ondersteuning bij het aantrekken van groeikapitaal door middel van een gestructureerd proces





Bedrijfsverkoop

- Meestal is de beslissing om een **bedrijf te verkopen** niet eenvoudig. De beslissing om te verkopen leidt tot een **complex en tijdrovend proces** dat met grote **zorg, vertrouwelijkheid** en **integriteit** moet worden begeleid.
- De **motivaties voor verkoop zijn talrijk**: continuïteit, winstgevendheid, herplaatsing, niet-kernfocus, opvolging, waardekapitalisatie of bijvoorbeeld verschillende meningen binnen het managementteam over perspectieven. Vaak is het een **mix van deze factoren** die de ondernemer en/of het managementteam tot deze fundamentele beslissing leidt.
- Deventures ondersteunt u in alle **fasen van het verkoopproces**, in de bedrijfswaardering, bij het opstellen van de verkoopdocumentatie, bij het maken van een lijst van potentiële kopers, het bouwen van de dataroom, het creëren van een transactiestructuur, en onderhandelen tot het voltooien van de transactie.

	1 VOORBEREIDING EN DATA ANALYSE	2 VERKAUFSDOCUMENTATIE EN IDENTIFICATIE KOPERS	3 CONTACT OPNEMEN MET POTENTIELE KOPERS	4 DUE DILIGENCE, DRAFT CONTRACT	5 ONDERHANDELINGEN, SIGNING EN CLOSING
Diensten	- Evaluatie van de strategie en voorbereiding van het mid-term plan - Validatie van waarderingsbandbreedte / prijsverwachtingen - Lijst van potentiële kopers (long list)	- Verkoopdocumentatie (NDA, teaser, informatie-memorandum, procesbrief) - Definiëren van de transactiestrategie - Prioritering van kopers (short list)	- Contact opnemen met de geïdentificeerde kopers - Informatiememorandum en procesbeschrijving - Ontvangst vrijblijvende aanbiedingen («NBO» of «LOI» = non-binding offer/ letter of intent)	- Management meeting en bedrijfsbezoeken - Coördinatie Due Diligence en Q&A - Ontvangst bindende aanbiedingen - Uitwerking koop-overeenkomst (SPA / APA)	- Ondersteuning bij de ontwikkeling van het contract - Onderhandelingen - Closing
Resultaten	- Mid-term plan - Waarderingsbandbreedte - Lijst van potentiële kopers	- Professionele verkoopdocumentatie - Prioritaire lijst van potentiële kopers	Vrijblijvend aanbod / LOI	Draft contract (SPA = Sales Purchase Agreement, APA = Asset Purchase Agreement)	Closing



Bedrijfsovername

- Elke overname heeft zijn **eigenaardigheden**. Of het nu gaat om een strategische overname, een management buy-out, een management buy-in of een bedrijfsopvolging: elke variant heeft een andere Ausgangssituatie en zijn eigen eisen voor het proces.
- Er zijn **veel redenen** om te besluiten om **toegevoegde waarde te verwerven**. Een potentieel doelbedrijf kan in de toekomst de verkoop, winstgevendheid en daarmee de bedrijfswaarde veiligstellen, helpen bij het vestigen van een merk, het realiseren van toegang tot de (internationale) markt, het veiligstellen van toegang tot middelen en knowhow of bijvoorbeeld een platform zijn voor verdere overnames via add-ons.
- Wij helpen u om het **hele acquisitieproces** te beheren om het best mogelijke doelbedrijf te verwerven.

	1 DEFINITIE ZOEKCRITERIA EN STREEFCIJFERS	2 CONTACTEERING TARGETS	3 BUSINESS PLAN EN VRIJBLIJVEND AANBOD	4 DUE DILIGENCE	5 BINDEND AANBOD, ONDERHANDELINGEN, CLOSING
Diensten	▪ Definitie van zoekcriteria ▪ Inhouse search, Database search, Input mark know-how, netwerk ▪ Long list potentiële targets op basis van zoekcriteria ▪ Prioritering en korte lijst	▪ Geanonimiseerde contactopname van de geïdentificeerde targets ▪ Voorbereiding van de eerste dialoog en/of het eerste bezoek ▪ Geheimhoudingsverklaring	▪ Analyse van financiële en operationele gegevens ▪ Eerste bepaling van de waarderingsbandbreedte ▪ Voorbereiding van het vrijblijvende aanbod	▪ Ondersteuning voor due diligence ▪ Afstemming met sell-side adviseurs ▪ Management presentatie / bedrijfsbezoeken ▪ Integratie van DD in business plan	▪ Opstellen van bindend aanbod ▪ Ondersteuning bij de ontwikkeling van het contract ▪ Steun in de onderhandelingen ▪ Ondertekenen en sluiten
Resultaten	▪ Duidelijke zoekcriteria ▪ Long list van potentiële targets	▪ Short list van potentiële targets, inclusief het rapporteren van voortgangcontacten	▪ Initiële doelstellingen voor financiële gegevens ▪ 1e waarderingsbandbreedte ▪ Vrijblijvend aanbod /LOI	▪ Due Diligence-rapport ▪ DD invloed op business plan en waardering	▪ Closing



Fit for Sale

- Om een **stabiele groei** te bereiken, moet uw bedrijf zijn prestaties voortdurend verbeteren en behouden. Dit heeft invloed op de **bedrijfswaarde op tijdstip van exit**.
- Wij ondersteunen u in een gestructureerd proces om **strategische waardehefbomen** te identificeren over een periode van ten minste twee jaar voor een geplande exit. Dit leidt tot concrete aanbevelingen voor actie in uw bedrijf.





Groefinanciering

- Sommige situaties vereisen **groeikapitaal**. Dit vereist het bepalen van de beste **financieringsmethode** en het vinden van een **evenwicht tussen schuldfinanciering en financiering met eigen vermogen**.
- Dit vereist expertise en goede contacten met verschillende **banken en investeerders** (bijv. banken, private equity bedrijven of particulieren/families).
- Wij ondersteunen onze klanten bij het **financieren van de groei** van hun bedrijf.



Inhoud

1 Maak kennis met Deventures

2 **Ons team**

3 Onze referenties

4 Contact

Teun de Ven – Managing Partner



Teun de Ven
lic.oec.HSG

Managing Partner

t.deven@deventures.ch
+41 79 203 0992

«Zeker in tijden waarin zelfs een handdruk vaak niet meer geldig is, wil ik een betrouwbare en persoonlijk betrokken partner zijn voor mijn klanten»

Carrière

- Teun de Ven is Managing Partner van Deventures.
- Hij was gedurende 10 jaar lid van de Raad van Bestuur van Plättli Ganz Baumaterial Holding AG.
- Voormalig medeoprichter en voorzitter RvB van Proventis Partners. Proventis is een mid-cap M&A adviesbureau in Europa.
- Hij begon zijn carrière als management consultant bij de St. Gallen Consulting Group.
- Vervolgens werkte hij bij Swisscom als Head of Residential Customers.
- Meest recent was hij actief bij Jacobs Holding als CEO/Chairman van Brach's Confections Inc. (USA), als Chairman van Vernell Industries S.A de C.V. (MEX) en als CEO/Chairman van Boards & More.
- 20 jaar M&A ervaring in het structureren, leiden en implementeren van tal van complexe M&A transacties voor familiebedrijven, beursgenoteerde bedrijven, family offices en PE's.



ProventisPartners.



Academische en persoonlijke achtergrond

- Afgestudeerd aan de Universiteit St. Gallen (lic. oec. HSG).
- Internationale ervaring: Benelux, DACH regio, UK, Scandinavië, USA, Argentinië, Mexico.
- Typische sterke punten: toegewijde, sterke, directe en communicatieve, loyale, geduldige en betrouwbare partner, en uitstekende organisator.
- Talen: Duits, Engels en Nederlands.
- Diepgaande kennis van industriële en commerciële bedrijven en hun bedrijfsmodellen, waardeketens en uitdagingen.
- Sectoren:
 - ✓ Industrie
 - ✓ Retail / Consumer Goods / F&B / Groothandel
 - ✓ IT / Media / Telecommunicatie
 - ✓ Technologie
 - ✓ Zakelijke dienstverlening
 - ✓ Infrastructuur en bouw

Dr. Michael Kost – Partner



Dr. Michael Kost
Dipl. Kfm.
Partner

m.kost@deventures.ch
+49 172 88 61108

«Als voormalig familieondernemer heb ik een bijzondere verstandhouding voor ondernemers en aandeelhouders van middelgrote bedrijven, die ik graag op een succesgerichte manier wil inzetten»

Carrière

- Dr. Michael Kost is partner van Deventures.
- Hij is ook managing partner van een Duits family office en is lid van de adviesraad van het Reiss Engelhorn Museum in Mannheim.
- Hij begon zijn professionele carrière als management consultant bij Roland Berger Strategy Consultants, München.
- Daarna bekleedde hij verschillende management functies binnen de Fuchs Petrolub Group: General Manager Fuchs Australia Ltd., Export Manager Fuchs Mineralölwerke GmbH, CEO Fuchs UK plc en lid van de Europese Raad van Bestuur van de Fuchs Petrolub Group.
- Meest recent droeg hij als managing partner gedurende 18 jaar bij aan de uitbreiding van de familiebedrijf Süddeutsche Emulsions Chemie GmbH, die hij in 2018 verkocht aan een strategische investeerder.
- Meerdere jaren M&A ervaring als manager, ondernemer en adviseur. Ervaring in samenwerking met family offices en private equity bedrijven.



Academische en persoonlijke achtergrond

- Stage als bankbediende aan de Stadtparkasse Mannheim.
- Diploma van de Universiteit van Mannheim (Diplom Kaufmann) en de Universiteit van Linz (Dr. soc. oec.).
- Brede internationale en interculturele ervaring: Europa inclusief Oost-Europa, CH, VK, Scandinavië, Midden-Oosten, Australië, VS en Azië.
- Typische sterke punten: internationaal ervaren, betrokken, prestatiegericht, communicatief vaardig, loyaal, bemiddelaar, betrouwbaar, ondernemend.
- Talen: Duits, Engels en Frans.
- Diepgaande kennis van industriële en commerciële ondernemingen en hun waardeketens en uitdagingen.
- Sectoren:
 - ✓ Producerende industrie
 - ✓ Groothandel / Consumptiegoederen
 - ✓ Lichte industrie
 - ✓ Zakelijke dienstverlening
 - ✓ Bouwmaterialen en bouwchemie

Marie-Noëlle Jerschke – Senior Advisor



Marie-Noëlle Jerschke
Master in Management
Senior Advisor

mn.jerschke@deventures.ch
+41 79 555 73 00

«Ik ondersteun mijn klanten met passie op hun weg een belangrijke financiële verandering in hun bedrijf te maken»

Carrière

- Marie-Noëlle is Senior Advisor bij Deventures.
- Ze is ook Associate Partner bij FairCapital, die financieringsoplossingen biedt voor Fairtrade-gecertificeerde coöperaties van kleine boeren.
- Marie-Noëlle Jerschke heeft jarenlange M&A ervaring (JPMORGAN, Groupe Danone, LOT) en heeft talrijke sectoroverschrijdende transacties in een internationale omgeving met succes afgerond.
- Ze begon haar carrière als M&A-analist, vervolgens associate en uiteindelijk vice-president bij JPMORGAN.
- Daarna werkte ze voor Groupe Danone als Project Director M&A en Industrial Finance Controller.
- Meest recentelijk begeleidde zij als adviseur van de CEO en de RvB de financiële herstructurering en beoordeelde zij de mogelijke privatisering van de Poolse luchtvaartmaatschappij LOT.
- Zij heeft uitgebreide ervaring met financiering, financiële controle, financiële planning en Mergers & Acquisitions.



Academische en persoonlijke achtergrond

- Master's degree in Management van HEC, Parijs, een Investment Banking Training Program van JPMORGAN in New York en een Certificate of Advanced Studies in Management, Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG) van de Universiteit St. Gallen.
- Internationale ervaring: DACH-regio, CEE, VK, VS, China en Midden-Oosten.
- Typische sterke punten zijn: solide analytische vaardigheden en kennis van corporate finance, leergierig, resultaatgericht, betrouwbaar en sociaal.
- Talen: Engels, Duits, Frans en Pools.
- Sectoren:
 - ✓ Industrie
 - ✓ Consumer goods / Luxury Goods / Food
 - ✓ Transport en logistiek
 - ✓ Business Services
 - ✓ Vastgoed

Noémi Nagy – Senior Advisor



Noémi Nagy
M.A. Intern. Business and
Corp. Finance
Senior Advisor
 n.nagy@deventures.ch
 +41 78 944 45 26

«Een M&A-transactie is als een huwelijk. De partners moeten communicatief, samenwerkend en openstaan voor nieuwe culturen en verschillende ideeën om een bloeiende relatie te ontwikkelen. Wij begeleiden onze klanten op deze weg»

Carrière

- Noémi Nagy is Senior Advisor van Deventures.
- Ze is ook een strategie en business development consultant voor suissenow solutions. Ze is lid van de raad van advies en de raad van bestuur van verschillende start-ups en non-profit organisaties.
- Ze begon haar professionele carrière als financieel analist voor OTP Bank, Boedapest. Daarna werkte ze als investment manager voor HITF Venture Capital.
- Als Business Development Director van Ringier Hongarije begeleidde ze M&A-transacties en coördineerde ze internationale partnerschappen.
- Meest recent adviseerde ze CEE-klanten met betrekking tot Zwitserse markttoegangsstrategieën en ondersteund ze klanten met groeikapitaalfinanciering.
- Ervaren in strategische analyse, financiële modellering, bedrijfsplanning, bedrijfswaardering, M&A-transacties en strategische partnerschappen.



Academische en persoonlijke achtergrond

- Afgestudeerd aan de Corvinus universiteit, Budapest en de Erasmus universiteit, Rotterdam: MS in Economics, Intentional Business and Corporate Finance.
- Certificaat Business Sustainability Management van de Cambridge universiteit.
- Internationale werkervaring in de DACH regio en CEE.
- Typische sterke punten zijn: analytisch en strategisch denker, kritisch en probleemoplossend, gestructureerd, communicatief, samenwerkend, toegewijd en loyaal.
- Talen: Engels, Duits, Hongaars en basis Russisch.
- Sectoren:
 - ✓ Media / IT
 - ✓ Publishing / Print
 - ✓ Waste Management
 - ✓ Business Services
 - ✓ HR-Services

Nataly Taranova – Senior Advisor



Nataly Taranova
MS Finance & Investments
MA Strategy & Intern. Mgt.
Senior Advisor
 n.taranova@deventures.ch

«Op basis van meer dan 15 jaar
 M&A-expertise in diverse
 sectoren, in combinatie met
 mijn ervaring in het oprichten en
 leiden van ondernemingen, bied
 ik ondernemers hands-on en
 gericht advies, waarbij ik een
 diep begrip voor ondernemers
 heb»

Carrière

- Nataly Taranova is Senior Advisor van Deventures.
- Senior corporate finance & strategy advisor, oprichter van INVIN, een M&A adviesboutique gevestigd in Zürich.
- >11 jaar ervaring op het gebied van fusies en overnames, corporate finance en strategisch advies voor Europese MKB- en groei-fundraising.
- Bekleedde bestuursfunctie bij FinTech/Blockchain-startup Bogar AG, een koploper op het gebied van Zwitserse dierenverzorging en tandheelkundige producten, tot de overname door een Franse bedrijf.
- Oprichter en CEO van abricoz GmbH, een full-service digitaal marketingbureau dat bedrijfs- en digitaliseringsstrategieën, verbeteringen van de klantenervaring en technologie levert.
- Begon haar professionele carrière als analist bij UBS Investment Bank in Zürich, Zwitserland, waar ze financiële adviesdiensten verleende aan Zwitserse bedrijven en financiële instellingen, voordat ze Associate bij Greentech Capital Advisors, in Zürich, Zwitserland, en New York, VS, werd.



Academische en persoonlijke achtergrond

- Masters in Strategie en Internationaal Management aan de Universiteit van St. Gallen (HSG), Masters in Finance and Investments aan de RSM Erasmus Universiteit, Rotterdam, Bachelor in Economie aan de Universiteit van Neuchâtel, Swiss Venture Asset Management cursus bij IMD Lausanne.
- Internationale en interculturele ervaring: Europa inclusief Oost-Europa, Zwitserland, VK, Scandinavië en de VS.
- Typische sterke punten zijn: Uitstekende interpersoonlijke en onderhandelingsvaardigheden, ondernemersmentaliteit / "can-do" houding, sterke leiderschapskwaliteiten, analytische en conceptuele vaardigheden, positieve persoonlijkheid, teamspeler.
- Talen: Engels, Duits, Frans, Oekraïens en Russisch.
- Sectoren:
 - ✓ Climate Tech / Duurzaamheid / Energietransitie
 - ✓ Digitalisering / IT / Cybersecurity
 - ✓ Blockchain / Fintech
 - ✓ Smart technology / Intelligent systems / IoT
 - ✓ Media Intelligence / Telecom

Inhoud

1 Maak kennis met Deventures

2 Ons team

3 Onze referenties

4 Contact

Geselecteerde referenties - bij ons bent u in goede handen.

Verkoop B&P Engineering aan een strategische investeerder (productie van sap en concentraat)



«Uw professionele aanpak, begeleiding en enorme inzet maakten deze grensoverschrijdende transactie mogelijk. Zonder uw inzet, kennis en ervaring hadden we dit succes niet kunnen bereiken. Ik ben blij dat ik Deventures heb gekozen voor dit M&A-proces en beveel het team aan voor andere complexe transacties in de CEE.»

*Tomasz Musiał
– CEO B&P Engineering –*

ervaren - vasthoudend - empathisch

Verkoop Sitag aan een strategische investeerder (Kantoormeubilair)



«Nimbus, een Nederlands PE-bedrijf, heeft Teun ervaren als een volhardende en procesgerichte M&A consultant. Hij heeft een van Europa's toonaangevende fabrikanten van kantoormeubilair geïdentificeerd als 'Best Owner' in een moeilijke marktomgeving. Hij zorgde voor een succesvolle exit in deze complexe, competitieve transactie. Al met al bleek Teun de juiste keuze.»

*Ed van Dijk
– Partner Nimbus –*

vasthoudend - ervaren - out of the box

Verkoop van Econis aan een private equity bedrijf (IT en cloud solutions)



«Walk the Talk. Teun en zijn team zorgden ervoor dat het project altijd punctueel en soepel verliep gedurende het hele verkoopproces, van documentatie tot de identificatie, contact en selectie van de investeerder, evenals onderhandelingen over de koopovereenkomst. Hij toonde veel competentie, professionaliteit, betrokkenheid en punch.»

*Hans Blindenbacher
– Voormalig Chairman Econis –*

vasthoudend - ervaren - out of the box

Geselecteerde referenties - bij ons bent u in goede handen.

Groefinanciering voor Wajer Yachts
(Jachtwerf)



«Ik had nooit gedacht dat het vinden van de beste investeerder en de bijbehorende groefinanciering zoveel specialisme zou vergen. Ik was niet alleen onder de indruk van deze specifieke knowhow, maar ook van Teun's inzet, doorzettingsvermogen en persoonlijke houding.»

*Dorus Wajer
– Ondernemer –*

ervaren - empathisch - out of the box

Verkoop Omni Ray aan een strategische
investeerder (Technische componenten)



«Teun adviseerde Nimbus over de verkoop van Omni Ray. Hij slaagde erin om de grensoverschrijdende uitdagingen aan te gaan met hoge professionaliteit, continuïteit en intensieve communicatie met alle stakeholders in Nederland, Zwitserland, Zweden. Hij heeft uitstekende onderhandelingsvaardigheden en we bevelen hem andere PE-bedrijven aan als adviseur.»

*Paul Frohn
– Partner Nimbus –*

vasthoudend - ervaren - empathisch

Verkoop van ELAG aan een strategische
investeerder (Flexibele verpakking)



«Ik had nooit gedacht dat het vinden van de beste investeerder en het verkopen van een deel van mijn bedrijf zoveel specialisme zou vereisen. Ik was niet alleen onder de indruk van deze specifieke knowhow, maar ook van Teun's inzet, doorzettingsvermogen en persoonlijke houding.»

*Robert Elsässer
– Ondernemer –*

bewezen alternatief - ervaren

Geselecteerde referenties - bij ons bent u in goede handen.

Overname van een medeconcurrent
(Kinderdagverblijven)



«We hebben een grensoverschrijdende transactie kunnen afronden en zijn al bezig met het volgende project. De inzet en het doorzettingsvermogen van het team overtuigen, evenals de onderhandelingsvaardigheden. Wij hebben Teun ervaren als een empathische, oplossingsgerichte partner en kunnen Deventures aanbevelen als M&A adviseur voor buy-side transactieondersteuning.»

Paul Chancé
– M&A / FP&A Manager BABILOU –

vasthoudend - empathisch - ervaren

Parallele overname van twee leidende
E-Commerce bedrijven (E-Commerce)



«Met Deventures hadden we een betrouwbare partner met een constructieve en oplossingsgerichte transactiestijl. Dankzij de professionele ondersteuning en ondersteuning kon SME met succes twee transacties parallel afronden. Wij kunnen Deventures en vooral Teun de Ven met overtuiging aanbevelen.»

Philippe Stüdi
– Partner SME Equity Partners –

vasthoudend - ervaren - empathisch

Overname van een medeconcurrent
(waterschade herstel)



«Teun adviseerde ons zeer deskundig in het zoek- en acquisitieproces. Het team verwierf snel branchekennis en een goed overzicht van de markt en mogelijke doelen. Naast hun vakbekwaamheid hebben we ons altijd erg op ons gemak gevoeld en zijn we in goede handen geweest. Deventures is absoluut een bewezen alternatief voor transacties in de MKB-sector»

Ray Gantenbein
– Unternehmer & VR-Präsident –

bewezen alternatief - empathisch - ervaren

Geselecteerde referenties - bij ons bent u in goede handen.

Verkoop Omni Ray aan een strategische
investeerder (Gezondheidslogistiek)



«Teun heeft Steriplus optimaal geadviseerd bij de verkoop van de meerderheid van de aandelen aan de Zwitserse Post. In het bijzonder hebben hij en zijn team het reeds bestaande businessplan uitgedaagd, verfijnd en verbeterd. Dir was essentieel voor de verkooponderhandelingen. Het contact met Deventures was altijd professioneel, vriendelijk en zeer ondersteunend.»

Monika Alessi
– CEO Steriplus –

vasthoudend - empathisch - ervaren

Verkoop Wonderland aan een strategische
investeerder (Kinderdagverblijven)



«Deventures heeft het talent en de ervaring om feilloos aan te sluiten bij de behoeften van verkoper en koper in een internationale transactie, en is pas tevreden als dit is bereikt. Teun houdt tot in de puntjes toezicht op het proces, communiceert vlot en to the point, is integer en een prettige en empathische gesprekspartner voor alle partijen.»

Marja und Richard Waterman
– Ondernemer –

ervaren - empathisch - out of the box

Inhoud

1 Maak kennis met Deventures

2 Ons team

3 Onze referenties

4 Contact

We kijken ernaar uit u te ontmoeten.

Adres

Contact

Deventures GmbH
Silbergrundstrasse 7
CH-8700 Küsnacht

+41 79 2030992
www.deventures.ch
info@deventures.ch
[LinkedIn](#)

50
JAAR ERVARING

BETROKKEN BIJ
100
TRANSACTIES

90%
SUCCESVOLLE CLOSINGS

Netwerk

