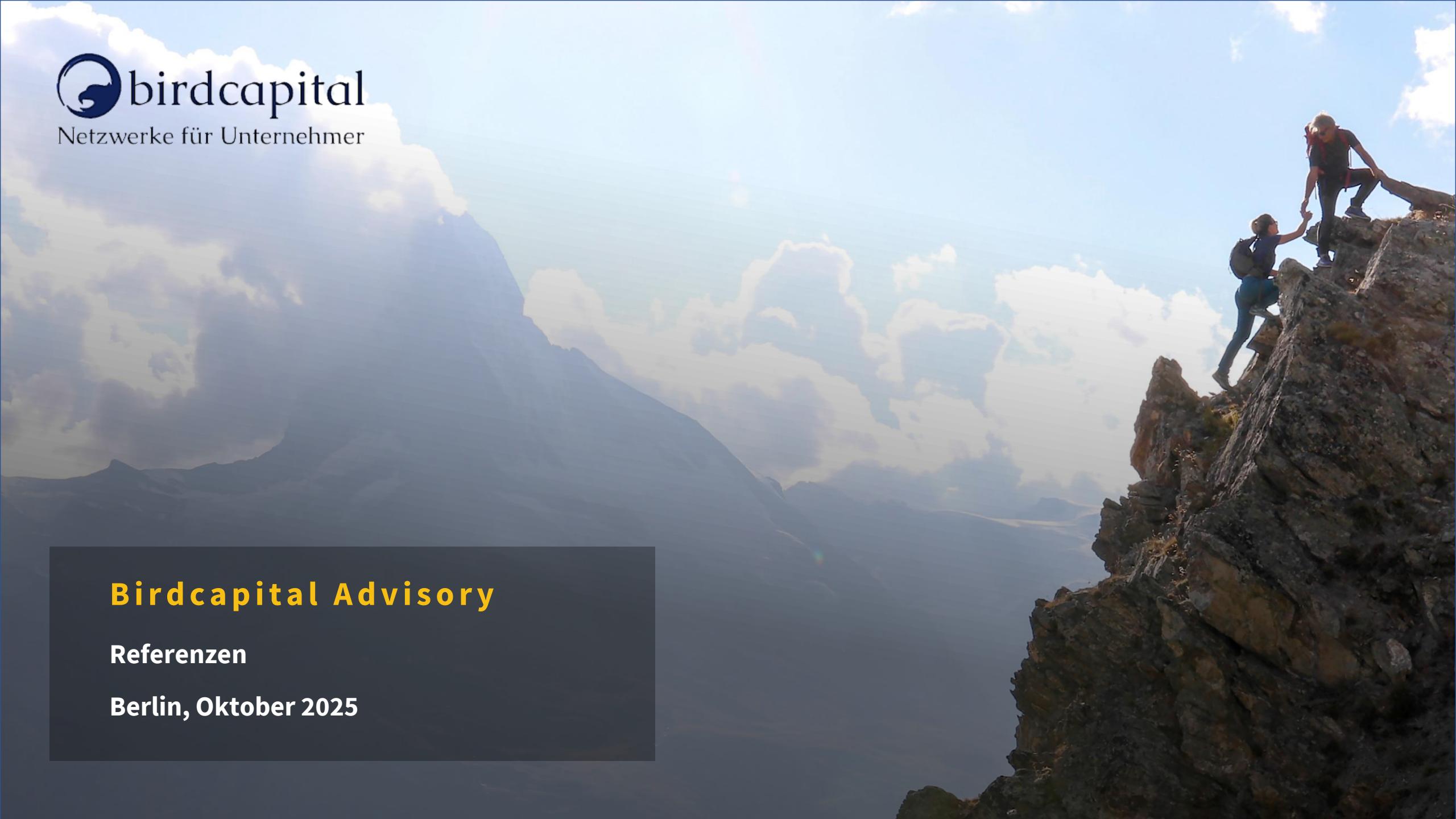


Birdcapital Advisory

Referenzen

Berlin, Oktober 2025



Ausgewählte Transaktionen 2024 – erfolgreiche Abschlüsse bei erheblichen Herausforderungen

SoftwareLab

Connect

TrackControl



Ausgangslage



> 10m Transaktionsvolumen



Herausforderungen

- Durch Eigentümer geprägte Firmenkultur und Organisationsstruktur – Neugewinnung Geschäftsführer kritisch
- Extrem hohe Kundenkonzentration – wesentlicher Umsatz mit einer Gruppe



Ergebnisse

- Transaktion mit Maxburg / AraCom – Kombination v. Finanzinvestors & Strategen: AUEL bleibt unabhängig
- Geschäftsführer vermittelt durch BC : Thomas Schrader / ex. Vorstand von ACP



< 5m Transaktionsvolumen

- Hohe Kundenkonzentration: >65% des Vertragsvolumens von 1 Kunden
- Volatile Ergebnissituation / z.T. verzerrtes Financial Reporting



> 10m Transaktionsvolumen

- Hohe Kunden und Projektkonzentration: >50% des Volumens aus einem Projekt
- Hoher Anteil Freiberufler / mangelhaftes Financial Reporting

- Verkauf an Marondo / ACG
- A+G Connect bekommt breiteren Kundenzugang / bleibt operativ unabhängig

- Verkauf an Waldegg; Plattform-Invest für eine Buy-and-Build-Strategie
- Verkäufer durch Rückbeteiligung weiterhin unterstützend tätig

Case study: Auel - Closing April 2024



Ausgangslage

- Softwareentwickler für strategische Projekte im Automotive Sektor
- Nachfolgeregelung für Geschäftsführer / Alleingesellschafter (>70y); kein Nachfolger oder 2. Management Ebene
- Extrem hohe Kundenkonzentration – Umsatz i.W. mit einem Kunden
- Durch Eigentümer geprägte Firmenkultur und Organisationsstruktur



BC Engagement

- Ziel: Gewinnung des richtigen Gesellschafters für Auel
 - Investor soll Synergien mitbringen / kein reiner Finanzinvestor
 - Auel soll unabhängig bleiben / keine Integration in eine Business Unit
 - Finanzielle & vertragliche Bedingungen sollen Mindestziele erreichen
- Gewinnung des richtigen Geschäftsführers für die Firmenkultur



Ergebnisse

- Transaktion mit Maxburg / AraCom – Kombination eines Finanzinvestors & Strategen
- Geschäftsführer neu: Thomas Schrader / lokale Wurzeln – vermittelt durch BC
- AraCom nutzt Synergien mit Auel > aber Auel bleibt in der Struktur unabhängig
- Verkaufspreis deutlich über Ziel/ mit EarnOut Komponenten

Referenz: Eba Consult – Closing Juni 2024

Ingenieurdienstleister



Ausgangslage

- Ingenieurdienstleister für Bauüberwachung – insb. bei Bahnprojekten
- Nachfolgeregelung für Geschäftsführer / Alleingesellschafter (>60y); kein Nachfolger oder 2. Management Ebene
- >60% des Umsatzes aus einem Projekt / extrem hohe Kundenkonzentration
- Durch Eigentümer geprägte Firmenkultur und Organisationsstruktur



BC Engagement

- Gewinnung des richtigen Gesellschafters für EBA
 - Investor soll Expertise mitbringen / kein reiner Finanzinvestor
 - EBA soll unabhängig bleiben / keine Integration in eine Business Unit
 - Finanzielle & vertragliche Bedingungen sollen Mindestziele erreichen
- Gewinnung des richtigen Geschäftsführers für die Firmenkultur



Ergebnisse

- Transaktion mit Waldegg – Investor mit Expertise in den Sektor
- Geschäftsführer neu: Sebastian Glöckner – parallel zur Transaktion
- EBA nutzt Netzwerk mit Waldegg > aber EBA bleibt in der Struktur unabhängig
- Verkaufspreis deutlich über Ziel/ mit EarnOut Komponenten und attraktives Rückbeteiligungsmodell

Case study: Strange Consult – Closing May 2023



Situation

- Management and IT consulting company for the public & financial sector
- Succession planning for the Senior Partner / main shareholder with the mid-term plan to retire
- Diverse shareholder structure > over 10 shareholders with different interests
- Unique business culture and company organization > the „strange“ way



BC Engagement

- Finding the right partner under following conditions:
 - Investor adds synergies to the business / no financial investor
 - Strange should stay independent / not integrated into a business unit
 - Junior partners should have the opportunity to grow with company
 - Financial terms should reach a minimum level
- Orchestrating the different shareholders



Results

- Transaction with Ufenau Capital / X1F a combination of a Financial & Strategic investors
- Adds Synergies > but Strange Consult remains in setup independent
- Junior partners with option to re-invest into VSO - programme
- Target price exceeded/ with EarnOut and HoldBack components



Kontakt & Vertretungen



Kurfürstendamm 36
D-10719 Berlin

Birdcapital Advisory GmbH
Dr. Sven Jähnchen
Managing Partner

Tel: +49-163 7890402
Jaehnchen@birdcapital.de



Tegernseer Landstraße 64
D-81541 München

 **birdcapital**
Netzwerke für Unternehmer