

# Akquisitionsfinanzierung durch Family Office und Berenberg - Beispiel



**BERENBERG**  
PRIVATBANKIERS SEIT 1590

## Ausgangslage und Problemstellung

- Deutscher Mittelständler soll verkauft werden; Käufer steht fest und Kaufpreis ist ausgehandelt
- Minderheitsgesellschafter weigert sich, zu verkaufen und möchte sein Vorkaufsrecht ausüben
- Ihm bleiben ca. **sechs Wochen**, um eine **Finanzierungslücke von EUR 100 Mio.** zu schließen

1

### Minderheitsgesellschafter

- Bringt vorhandene Anteile im Wert von € 40m in die Transaktion ein
- Nimmt Kontakt zum PE-Arm des FOs auf



2

### Family Office

- Unternehmerfamilie **stammt aus derselben Branche**; ermöglicht schnellen Entscheidungsprozess
- Stellt ein € 50m Wandeldarlehen zur Verfügung; Mehrheitsgesellschafter nach Wandlung

3

### Berenberg

- Langjährige **Geschäftsbeziehung zur Unternehmerfamilie**
- Gemeinsam mit Kreditfonds stellt Berenberg eine € 50m Senior-Finanzierung bereit und schließt damit die Finanzierungslücke

---

Gemeinsam mit Kreditfonds kann Berenberg **Einzeltickets bis € 200m** bereitstellen – i.d.R. keine zusätzlichen Finanzierungs-partner nötig. In Kombination mit **kurzen Entscheidungswegen** kann damit auch in komplexeren Konstellationen schnell Transaktionssicherheit hergestellt werden.