



Presse Fact Sheet



Über Emporion

Emporion ist deutschlandweit die einzige M&A-Beratung, die sich seit über 10 Jahren auf die Begleitung international tätiger mittelständischer Unternehmen bei strategischen Akquisitionen spezialisiert hat. Während Großkonzerne mit internen Teams ihre M&A-Aktivitäten gezielt als strategisches Wachstumstool nutzen, fehlen mittelständischen Champions häufig vergleichbare Ressourcen. Viele setzen daher auf opportunistische Zukäufe und verkäufergesteuerte Bieterprozesse. Ein Ansatz, der oft mit erheblichen Nachteilen für den Käufer verbunden ist.

Unser käuferorientierter Ansatz macht genau hier einen Unterschied: Von der gezielten Suche und Ansprache strategisch passender Zielunternehmen bis hin zu individuell gestalteten Vertragsverhandlungen bleibt der Käufer "im Lead". Das Ergebnis: eine außergewöhnlich hohe Abschlussquote und Zielerreichung z.B. in Bezug auf die Realisierung von Synergien oder den erfolgreichen Integrationsprozess.

Geschäftsführer und Gründer

In einer Unternehmerfamilie groß geworden, lernten Wilco Früh und Sandro Emde früh die Herausforderungen und Dynamiken der mittelständischen Industrie kennen.



Wilco Früh

Managing Director

Nach seinem Abschluss an der Universität Mannheim entschied sich **Wilco Früh** für eine Karriere in der M&A-Beratung – seinem Traumberuf. Doch schnell wurde ihm klar, dass er mehr wollte, als nur klassisches Handwerkszeug zu erlernen. Er erkannte eine ungenutzte Nische: mittelständischen Unternehmen Zugang zu strategisch fundierter M&A-Beratung zu verschaffen.



Sandro Emde

Managing Director

Sandro Emde war nach seinem MBA als Strategieberater bei der British Telecom in London tätig. Die Option eine eigene strategische Akquisitionsberatung zu gründen, deckte sich optimal mit seinen beruflichen Vorstellungen.

Gemeinsam gründeten sie **Emporion**, ein Beratungsunternehmen, das mittelständische Unternehmen bei der nachhaltigen anorganischen Unternehmensentwicklung unterstützt.

Daten und Fakten

2013

Gegründet

10-15

Partner & Berater

> 100

Buy-Side Projekte

> 95%

Erfolgsquote
(nach Letter of Intent)

> 80%

Response Quote
(Zielunternehmen)

> 15

Jahre Erfahrung
mit strategischer
Buy-Side M&A

Kunden

Familienunternehmen

Große und mittelständische Familienunternehmen, oft Weltmarktführer.

Umsatzrange

50 Mio. bis 7 Mrd. EUR Umsatz

International

70% Cross-Border Projekte

Referenzen

Stihl

Faber Castell

Blanc & Fischer

ACO Group

Witzenmann

Budenheim Chemie

Pressekontakt

Stefanie Kirchhoffer

Head of Marketing & Communications

T: +49 6256 859803 70

E: stefanie.kirchhoffer@emporion-gmbh.de

Emporion »