

Analyse von

**STRATEGISCHEN
HANDLUNGSOPTIONEN**

Vorbereitung & Durchführung von

**UNTERNEHMENS-
TRANSAKTIONEN**

Aufbau & Beratung von

FAMILY OFFICES

**ERFAHRUNGSSTARK.
UNABHÄNGIG.
AUSSERGEWÖHNLICH.**

Unsere Stärken: langjährige Erfahrung und strategisches Denken

Mit Weitblick, zielgerichtetem Engagement und Leidenschaft begleiten wir Sie bei der Bewältigung Ihrer strategischen Herausforderungen und zeigen Ihnen neue Wege auf. Diesen vielfältigen Aufgaben stellen wir uns mit unserer langjährigen Expertise, aus Überzeugung und mit ganzer Kraft.

Unsere Methoden: innovativ und individuell

Bei der Analyse, Strukturierung und Beratung leitet uns mehr als herkömmliche Methoden und Fragestellungen. Wir finden für Sie neue Chancen und Möglichkeiten. Ihre Ziele erreichen wir nicht zuletzt durch Moderationsgeschick und Führungsstärke.

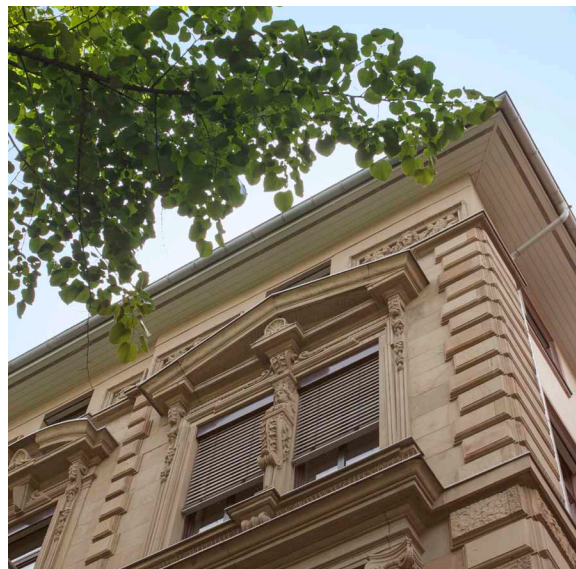
Unsere Leistungen: zielgerichtet und unabhängig

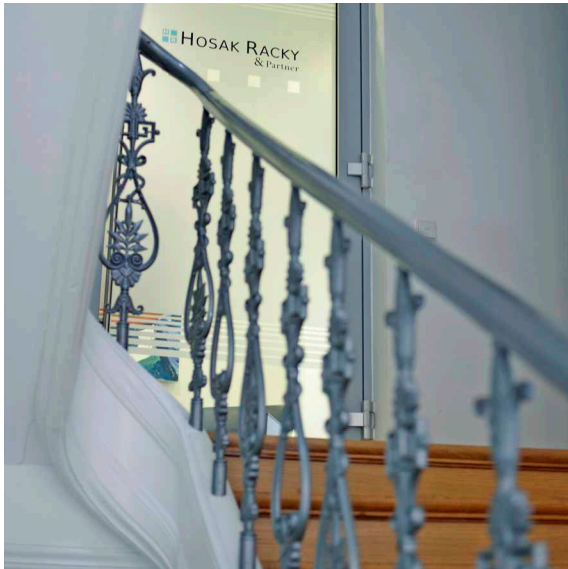
Unser Leistungsspektrum geht über das normale Maß hinaus: Wir hinterfragen immer wieder die Vorgehensweise, prüfen Handlungsalternativen und erbringen nach Bedarf und Wunsch auch komplementäre Leistungen. Wir packen vor allem selbst an, finden aber, wenn nötig, auch die richtigen zusätzlichen Talente und Ressourcen.

**UMFASSEND.
PERSÖNLICH.
NEUTRAL.**

INHALT:

Leistungsspektrum	_03
Spezialleistungen	_07
Über uns	_08
Referenzen	_10
Kontakt	_11
Anfahrt	_12





Im Mittelpunkt: Unternehmer und Unternehmerfamilien

Mit unserem umfassenden Know-how und langjähriger Erfahrung sind wir Ihr kompetenter Partner! Im Zentrum unserer Arbeit steht die ganzheitliche und branchenübergreifende Beratung von Unternehmern und Unternehmerfamilien bei strategischen Fragestellungen, die ihre Unternehmensbeteiligungen betreffen.

Family Offices – eine ganz besondere Aufgabe

Komplementär dazu bieten wir Beratung im Bereich Family Office an. Unser Schwerpunkt liegt hierbei auf der Entwicklung sowie Implementierung von Investment- bzw. Family-Office-Strategien und dazugehörigen Strukturen.

Kompetente Beratung für institutionelle Kunden

Für institutionelle Kunden (Private Equity Fonds, Unternehmen und ihre Gesellschafter bzw. Aktionäre oder ihre Geschäftsführer/Vorstände) sind wir vor allem bei Mergers & Acquisitions-Projekten (M&A) beratend tätig.

Wir agieren frei von Transaktionserfolgsdruck und Volumengeschäft. Dies gibt uns die Freiheit, ausschließlich Ihre Interessen zu vertreten – denn diese haben für uns oberste Priorität!

**ENGAGIERT.
INTEGER.
KOMPETENT.**

■ ■ **Wir für Sie: Unternehmer und Unternehmerfamilien**

Unternehmerische Wendepunkte – bspw. Unternehmens(teil)verkauf, Aufnahme eines neuen Gesellschafters/Investors, Kapitalmarkttransaktion, Restrukturierung oder sonstige strategische Unternehmenstransaktionen – stellen sowohl Einzelunternehmer als auch Unternehmerfamilien häufig vor ganz neue Herausforderungen.

Tatkräftige Unterstützung bei komplexen Entscheidungen

Aufgrund der engen Verzahnung von Unternehmen und privatem Leben gilt es nicht nur, komplexe unternehmerische Entscheidungen mit oftmals weitreichenden wirtschaftlichen Folgen zu treffen, sondern auch darüber hinausgehende Regelungen zu finden. Dank unserer langjährigen Erfahrung und detaillierten Kenntnis solcher Entscheidungssituationen sowie des Transaktionsgeschäfts stehen wir Ihnen fundiert mit Rat und Tat zur Seite! Bei allen Verhandlungen und Bewertungen vertreten wir ausschließlich Ihre Interessen.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Prüfung von strategischen Handlungsalternativen für Sie und Ihre Familie.
- Aufzeigen der Umsetzungsmöglichkeiten sowie der jeweiligen Implikationen für alle Beteiligten.
- Analyse der mit den Handlungsalternativen verbundenen Chancen und Risiken sowie des nötigen Zeit-, Talente- und Ressourceneinsatzes.
- Moderation Ihres familieninternen Entscheidungsprozesses.
- Unterstützung bei der erfolgreichen Umsetzung von Handlungsalternativen:
 - Klärung, ob Ihr Unternehmen bereits „fit“ für die Umsetzung der bevorzugten strategischen Handlungsalternative ist.
 - Auswahl der für eine Transaktion notwendigen und geeigneten Dienstleister (z.B. Investmentbanken).
 - Aushandeln maßgeschneiderter Verträge mit erforderlichen Dienstleistern zu institutionellen Konditionen.
 - Internes Prozessmanagement bei der Vorbereitung und Durchführung einer Transaktion.
 - Vorbereitung der im Zuge einer Transaktion anfallenden Entscheidungen.
 - Bewertung von Empfehlungen der Investmentbank und sonstiger für die Transaktion zu mandatierender Dienstleister.
 - Unterstützung bei Verhandlungen: Auf Wunsch übernehmen wir die Verhandlungsführung für Sie als Prinzipalvertreter.

**WIR FÜHREN SIE
ERFOLGREICH ZUM ZIEL!**

■ ■ Wir für Sie: Aufbau und Beratung von Family Offices

Im Anschluss an einen Unternehmens(teil)verkauf sind die Verkäufer häufig mit einer neuen Herausforderung konfrontiert: der Frage nach der zukünftigen Vision und Strategie der Familie bzw. der Vermögensträger sowie deren strukturelle und operationelle Umsetzung.

Für jeden die richtige Strategie

Für den Veräußerungserlös bzw. ein bestehendes (liquides) Vermögen müssen individuelle Anlagestrategien entwickelt sowie rechtliche, steuerliche und organisatorische Strukturen aufgebaut werden, die den Interessen und Vorstellungen aller beteiligten Familienmitglieder möglichst gerecht werden (Vision). Darüber hinaus empfehlen wir, auch losgelöst von einem Unternehmensverkauf, in gewissen Abständen oder bei besonderen Ereignissen, das Vermögen und die jeweiligen Strategien und Strukturen einer Prüfung zu unterziehen. Aufgrund unserer in vergleichbaren Situationen gewonnenen Erfahrungen, unserer detaillierten Marktkenntnisse sowie unseres Verhandlungsgeschicks sind wir Ihr kompetenter Begleiter bei diesen sensiblen Aufgaben.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Entwicklung eines gemeinsamen Nenners innerhalb der Familie bezüglich Ihrer Werte, Neigungen, Erfahrungen, Stärken und Schwächen, Risikobereitschaft, Liquiditätsanforderungen und Ihrer finanziellen Ziele sowie gegebenenfalls auch Ihrer philanthropischen Vorstellungen.
- Erarbeitung und Dokumentation einer darauf aufbauenden gemeinsamen Vision.
- Unterstützung sowohl als Moderator als auch als Berater mit der nötigen sozialen und fachlichen Kompetenz.
- Entwicklung und Dokumentation der Investment- bzw. Family-Office-Strategie auf Basis der erarbeiteten Vision.
- Identifizierung und Auswahl der nötigen Talente und Dienstleister für die Implementierung der Strategie, einschließlich der dazu notwendigen Strukturen und Prozesse.
- Aushandlung maßgeschneiderter Verträge zu institutionellen Konditionen.
- Auf Wunsch: langfristige Beratung in allen Bereichen der Investment- bzw. Family-Office-Strategie.
- Auf Wunsch: Übernahme einer Organ- oder Gremientätigkeit.

**WIR ZEIGEN IHNEN
NEUE WEGE AUF!**

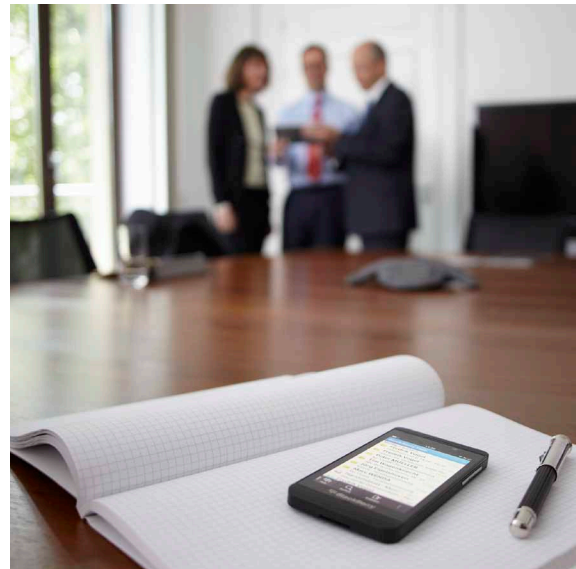
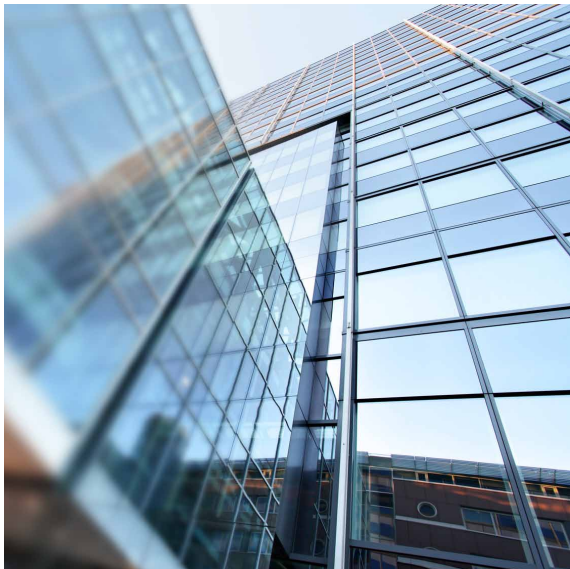
■ ■ Wir für Sie: Institutionelle Kunden

Vor allem in speziellen Situationen wie bei öffentlichen Übernahmen oder komplexen Eigentumsverhältnissen benötigen institutionelle Kunden wie Industrieunternehmen, Finanzinstitute und Private Equity Fonds oftmals Verstärkung oder Komplettierung ihrer eigenen M&A-Kapazitäten. Wir stehen Ihnen bei diesen Vorgängen mit unserer umfangreichen Expertise und dem nötigen Fingerspitzengefühl zur Seite.

Unsere Kompetenzen und Stärken:

- Langjährige, branchenübergreifende und internationale Transaktionserfahrung.
- Unabhängiges und unparteiisches Agieren.
- Teamorientiertes Denken.
- Zusammenarbeit/Unterstützung Ihrer internen Spezialisten als Alternative oder Ergänzung zur Mandatierung einer Investmentbank.
- Umfangreiche Erfahrung im internationalen Investmentbanking.
- Ausgezeichnete Expertise auf dem Gebiet der konzern- und bankenunabhängigen Beratung.

WIR UNTERSTÜTZEN, BERATEN UND BEGLEITEN SIE!



Spezielle Angebote mit Perspektive

Die langjährige Beratungstätigkeit hat gezeigt, dass es bei unseren Kunden meist um mehr geht als „nur“ einen erfolgreichen Transaktionsabschluss. Daher engagieren wir uns aus voller Überzeugung auch über unsere Schwerpunkttätigkeit hinaus im Sinne unserer Kunden.

Kompetente Beratung durch Spezialisten

Mit den Spezialeistungen Gremientätigkeit und Coaching bieten wir ein zusätzliches Beratungsangebot, das sich deutlich von den ausschließlich auf einen Transaktionsabschluss ausgerichteten Geschäftsmodellen vieler institutioneller Beratungshäuser abgrenzt.

Ganzheitlich für Sie da

Unser Beratungsansatz ist allumfänglich auf die Interessen unserer Kunden ausgerichtet. Denn diese stehen bei uns an erster Stelle!

**MUTIG.
ERFAHREN.
GANZHEITLICH.**

■ ■ Speziell für Sie: Gremientätigkeit

Auch für Aufgaben, die bei Organ- und Gremientätigkeiten anfallen, sind wir die richtigen Ansprechpartner. Dafür qualifiziert uns die große und breit gefächerte Beratungserfahrung bei strategischen Fragestellungen, der Vorbereitung und Durchführung von Unternehmenstransaktionen sowie bei der Beratung von Family Offices.

Nachhaltig und kompetent

Langfristige Perspektiven zu schaffen und auch im Anschluss an eine erfolgreiche Transaktion als kompetenter Partner für Sie da zu sein: Das verstehen wir unter nachhaltiger Begleitung!

Weitere Informationen erhalten Sie gern von uns im persönlichen Gespräch.

**WIR ENTWICKELN FÜR SIE
LANGFRISTIGE PERSPEKTIVEN!**

■ ■ Speziell für Sie: Coaching, Supervision und Training

Ute Hosak ergänzt unser Beratungskonzept mit den Bereichen Coaching, Supervision und Training. Uns ist es wichtig, neben der betriebswirtschaftlichen Beratung auch den Einzelnen, das Team oder die Gruppe in ihren Ressourcen zu stärken und Entwicklungsprozesse zu fördern.

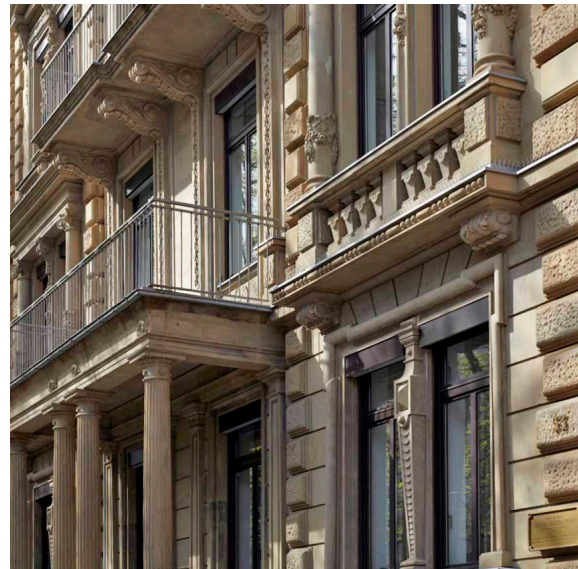
**WIR STÄRKEN UND FÖRDERN
SIE UND IHR TEAM!**

Das Unternehmen

Die Partnerschaft ging 2006 unter dem Namen Hosak & Partner aus der selbstständigen Beratungstätigkeit von York Hosak hervor. Schwerpunkt der Beratungstätigkeit waren zunächst die M&A- und Corporate-Finance-Beratung von Unternehmen, Unternehmerfamilien und institutionellen Kunden in Sondersituationen.

Im Jahr 2007 erweiterte die Partnerschaft ihre Aktivitäten um den Bereich der Family-Office-Beratung im Rahmen einer Vorwärtsintegration aus einer Strategie- und M&A-Transaktionsbegleitung. Der Beratungsschwerpunkt dieses Bereiches ist die Entwicklung und Implementierung von Family-Office-Strategien und -Strukturen.

Im September 2010 trat Thomas Racky als weiterer Partner in das Unternehmen ein. Seitdem firmiert die Partnerschaft unter Hosak Racky & Partner.



Die Partner

Sowohl York Hosak als auch Thomas Racky beraten seit mehr als zwei Jahrzehnten bei Unternehmenstransaktionen und Corporate-Finance-Projekten. In dieser Zeit haben sie insgesamt über 100 Transaktionen und strategische Projekte erfolgreich begleitet. Weltweite Transaktionserfahrung, übergreifende Branchenexpertise und ein Höchstmaß an Integrität gegenüber den Kunden: Kompetenzen, die sich sehen lassen können!

Weitere Aktivitäten von Hosak Racky & Partner umfassen die Bereiche Coaching, Supervision und Training, die von Ute Hosak als Partnerin verantwortet werden.



York Hosak

Nach dem Abschluss eines betriebswirtschaftlichen Studiums an der Universität Bamberg war York Hosak im Bereich Investmentbanking mit Schwerpunkt Mergers & Acquisitions für Morgan Grenfell/Deutsche Bank (1992 bis 1998) und Citigroup (1998 bis 2005) tätig. Er arbeitete für diese Institute in Frankfurt, London und New York. In den Jahren 2001 bis 2005 war er für den Aufbau und die Leitung des deutschen Mergers & Acquisitions-Geschäfts der Citigroup in Frankfurt verantwortlich.

York Hosak nahm im Jahr 2005 eine selbstständige Beratungstätigkeit im Bereich der M&A- und Corporate-Finance-Beratung auf, der im Jahr 2006 die Gründung des Unternehmens Hosak & Partner folgte. Im Folgejahr etablierte er die Family-Office-Beratung als weiteres Standbein des Unternehmens.

York Hosak (Jahrgang 1967) ist verheiratet und hat zwei Söhne. Für den ehemaligen Gebirgsjäger ist in seiner Freizeit der Alpinsport von großer Bedeutung. Darüber hinaus macht er regelmäßig Yoga und spielt Golf.



Thomas Racky

Nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann studierte Thomas Racky Internationale Wirtschaftswissenschaften und Finanzen in Köln, Boston (Brandeis University) und Paris (ESSEC). Im Anschluss an ein Traineeprogramm bei der Deutschen Bank arbeitete er in den Bereichen Mergers & Acquisitions sowie Corporate Finance für Morgan Grenfell/Deutsche Bank (1990 bis 1997), Merrill Lynch (1998 bis 2006) und die Société Générale (2006 bis 2010) in Frankfurt, London und Paris. Für die Société Générale war Thomas Racky zuletzt stellvertretender Leiter des weltweiten M&A-Geschäfts sowie Mitglied der Geschäftsleitung der deutschen Niederlassung in Frankfurt am Main.

Im September 2010 wurde Thomas Racky Partner bei Hosak & Partner. Seitdem firmiert das Unternehmen unter Hosak Racky & Partner.

Thomas Racky (Jahrgang 1964) ist verheiratet und hat zwei Söhne und eine Tochter. Der ehemalige Volleyball-Leistungssportler und -Trainer liebt Musik und hält sich mit Yoga und Joggen fit.

Die folgenden Beratungsprojekte sind eine Auswahl zahlreicher M&A- und Corporate-Finance-Transaktionen und -Projekte, die wir gemeinsam mit unseren Kunden zu einem erfolgreichen Abschluss bringen konnten: Hosak Racky & Partner hat ...

... die Gesellschafter der GUSTAV WAHLER GmbH u. Co. KG sowie das Unternehmen bei der Erarbeitung strategischer Alternativen und der Vorbereitung eines operativen Wertsteigerungsprogramms beraten.

... die Familieneigentümer der STEIGENBERGER HOTEL GROUP bei der Veräußerung ihres Unternehmens an TRAVCO GROUP beraten.

... die Gesellschafter der MAX BAHR Gruppe bei der Veräußerung ihres Unternehmens an PRAKTIKER und an einen Fonds der NOMURA Gruppe beraten.

... die HASPA Finanzholding hinsichtlich ihrer Beteiligung an der KG Allgemeine Leasing beraten.
GE Commercial Finance übernahm von der KG Allgemeine Leasing die Leasingtöchter ASL und Disko.
Zum Gesellschafterkreis der KG Allgemeine Leasing gehören auch die Allianz und die Bayerische Landesbank.

Weitere Referenzen, insbesondere für den Bereich der Family Offices, werden aus Gründen der Vertraulichkeit nur in konkreten Einzelfällen und in Abstimmung mit unseren Mandanten zur Verfügung gestellt.



Möchten Sie uns kennenlernen, unverbindlich mit uns sprechen oder einen konkreten Termin vereinbaren?

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

Hosak Racky & Partner

Partnerschaft von beratenden Betriebswirten

Liebigstraße 53

60323 Frankfurt am Main, Germany

Tel: +49 (0)69 970 9750-10/-20

Fax: +49 (0)69 970 9750-50

E-Mail: > info@hosak-racky.com

Geschäftsführende Partner:

York Hosak

Thomas Racky

Partnerschaftsregister des Amtsgerichts

Frankfurt am Main

PR 1629

UStID-Nr. DE252307825

Der richtige Ansprechpartner

York Hosak

Tel: +49 (0)69 9709750-10

Fax: +49 (0)69 970 9750-50

E-Mail: > york.hosak@hosak-racky.com

Thomas Racky

Tel: +49 (0)69 970 9750-20

Fax: +49 (0)69 970 9750-50

E-Mail: > thomas.racky@hosak-racky.com

Ute Hosak | Coaching und Supervision

Tel: +49 (0)69 970 9750-12

Fax: +49 (0)69 970 9750-50

E-Mail: > ute.hosak@hosak-racky.com



Text:

MBA Susanne Thywissen, Neuss /
Christine Gerber, Düsseldorf

Gestaltung:

co/zwo.design Corporate Communication,
Düsseldorf

Fotos:

Franklin Berger, Düsseldorf /
Fotolia © Roman Sigaev / Image Source

Vor Ort für Sie da – die Wegbeschreibung zu unserem Büro

Hosak Racky & Partner, Liebigstraße 53, 60323 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69 970 9750-10/-20

