

## Vita Ferdinand Friesel Ravensburg | Fokus M&A/Unternehmensnachfolge

Zeitraum	Dauer	Rolle	Unternehmen	Projekte
2024	1 Monat	Spezialisierung	friesel-consulting	Qualifizierung zum KMU-Fachberater Unternehmensnachfolge
2020-heute	5 Jahre	M&A Berater	friesel-consulting   Sparrings & Partner (1 Jahr)	Kaufprojekt eines Homecare Unternehmens (Transfervolumen € 30 Mio.)   Verkaufsprojekt eines Homecare Unternehmens (€ 30 Mio.)   Unternehmensverkauf (Altersnachfolge) Apotheke (Transfervolumen € 5 Mio.)   Unternehmensverkauf Medtech Unternehmen (Altersnachfolge - Transfervolumen € 1,5 Mio.)
2013- heute	12 Jahre	Coach	Coach auf Stabwechsel.de (Plattform für Unternehmensnachfolgen)	Suche von M.B.I.s für Mandanten mit buy & build Strategie als GF mit virtuellem Anteil
2007-heute	18 Jahre	Personalberater	Personalberatungsgesellschaften PMCI   Steinbach & Partner   friesel-consulting	Suche von M.B.I.s für Mandanten mit buy & build Strategie als GF mit virtuellem Anteil
1989-2006	17 Jahre	Manager	Medicalindustrie: Paul Hartmann AG   Covidien heute Medtronic   Karl Otto Braun	Übernahme eines OEM Herstellers (mein Arbeitgeber Karl Otto Braun) durch einen der Marktführer (mein ex-Arbeitgeber Paul Hartmann AG) - als VP Sales & Marketing Halten aller Kunden die nun Wettbewerber der Muttergesellschaft waren
1985-1988	3 Jahre	Inhaber	Schuheinzehandelsfilialist	Familienachfolge (Onkel) Existensgründer
1979-1982	3 Jahre	Student	Salamander-Bund	Duales Studium der Betriebswirtschaft an der Berufsakademie Stuttgart