



### Über Rigeto:

Seit unserer Gründung im Jahr 2013 investieren wir bevorzugt in erfolgreiche, mittelständische Unternehmen, mit einem Umsatz zwischen € bzw. CHF 10 und 100 Mio. aus unterschiedlichen Branchen mit dem Ziel, das Lebenswerk erfolgreicher Unternehmer fortzuführen.

Die Mittel für die Transaktionen entstammen dem privaten Vermögen von ausgewählten Deutschen und Schweizer Unternehmerpersönlichkeiten und Unternehmerfamilien. Seit unserer Gründung konnten über Rigeto bereits über € 300 Mio. in über 25 Transaktionen, davon zahlreiche auch in der Schweiz, investiert werden. Meist in der Rolle als Mehrheitsgesellschafter, sind wir sowohl in Nachfolgesituationen, in der Wachstumsfinanzierung als auch in der strategischen Neuausrichtung ein erfahrener Partner.

Wir verfolgen dabei einen "Hands-on"-Ansatz und unterstützen die Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie. Dazu zählen z.B. der Auf- und Ausbau von Vertriebsstrukturen, die Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen, die Skalierung und Professionalisierung der Unternehmensorganisation sowie die Erweiterung von Management-Teams. Ferner begleiten wir aktiv die Umsetzung von „Buy-and-build“-Strategien zum beschleunigten Wachstum und zur Industriekonsolidierung.

Wir sind kein Fonds und daher sehr flexibel in der Auswahl unserer Beteiligungen, haben keine vorgegebenen Anlagekriterien oder Haltedauern. In der Betreuung unserer Beteiligungen können wir bei Bedarf aktiv und operativ agieren.

Um das bestehende Team zu erweitern, suchen wir einen Investment Director zur Bearbeitung des Schweizer Marktes am Standort Zürich, der alle Phasen einer Transaktion, von der Identifikation und Anbahnung über die Due Diligence, die Deal Umsetzung, die Betreuung der Portfoliounternehmen bis hin zum Exit aktiv steuern und begleiten kann.

### Die Aufgaben im Einzelnen:

- Identifikation und erste Bewertung von Zielunternehmen
- Eigenverantwortliche Durchführung des Due Diligence Prozesses inkl. der Auswahl und Steuerung externer Dienstleister
- Eigenständige Erarbeitung von Transaktionsstrukturen incl. Anbahnung und Einwerbung von Transaktionsfinanzierung sowie Übernahme einer aktiven Rolle bei Verhandlungen mit Verkäufern
- Erarbeitung und Begleitung von Wertsteigerungs- und Expansionsplänen (inkl. Add-on Akquisitionen) für die Portfoliogesellschaften
- Eigenverantwortliche Vorbereitung und Durchführung von Exits

### Das Idealprofil:

- Abgeschlossenes wirtschafts- und/oder ingenieurwissenschaftliches Studium (Master/Diplom)
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Private Equity Umfeld sowie zusätzlich eine vorausgegangene mehrjährige „Grundausbildung“ in einer der führenden internationalen Top-Managementberatungen, Investmentbanken und/oder vergleichbaren strategischen Stationen
- Sicheres „Business Judgement“ in Kombination mit sehr guten analytischen Fähigkeiten und einer hohen Ergebnisorientierung
- Erfahrung in der operativen Betreuung von Portfoliogesellschaften, z.B. in der Professionalisierung des Reporting oder in der Schaffung von Transparenz in der Unternehmenssteuerung
- Ausgeprägtes Interesse an Mitgestaltung und Entwicklung von mittelständischen Unternehmen
- Hohe Eigeninitiative und die Fähigkeit, eigene Sichtweisen zu entwickeln, zu formulieren und in internen sowie externen Diskussionen einzubringen
- Hohe soziale Kompetenz, „Street smartness“, sowohl im Umgang mit externen Beratern als auch im mittelständischen Unternehmensumfeld
- Kenntnisse des Schweizer Private Equity Marktes sowie „hands-on“ Berufserfahrung in der Schweiz
- Gute Englischkenntnisse und internationale Erfahrung

### Das bietet die Rolle:

- Eine einzigartige Möglichkeit, eine in Deutschland bereits sehr etablierte und erfolgreiche Investment-Gesellschaft bei ihrem Wachstumskurs in der Schweiz weiter mit zu prägen - als einen der Marktführer für unternehmerische, langfristige Investitionen in profitable, wachsende Mittelstandsunternehmen
- Eine unternehmerische Aufgabe inkl. der Partizipation am langfristigen Erfolg durch eigenes Co-Investment
- Sehr eigenständiges Arbeiten und Verbreiterung der eigenen Erfahrungen, sowohl auf der Investment- als auch auf der operativen Seite
- Eine Mitarbeit in einem motivierten, erfolgreichen Team mit hoher Dealaktivität und die Opportunität, sich über die Zeit in die Rolle des Partners für den Schweizer Standort zu entwickeln

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen online (im Pdf-Format) unter:  
diebenbusch@rigeto.de

**Equal Opportunities:**

Die Stellenausschreibung ist lediglich aus Gründen der Einfachheit singular geschlechtlich formuliert worden.



**Kontaktdaten:**

Rigeto Unternehmerkapital GmbH  
Theatinerstraße 7  
80333 München

T +49 89 23 88 95 87 – 0  
F +49 89 23 88 95 87 – 9

info@rigeto.de

Geschäftsführender Gesellschafter:  
Dr. Richard Lenz

Sitz München, HRB 249905