



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 sowie Unternehmerfamilien. Mit einem Team von insgesamt 10 Investment Professionals konnten über Rigeto bereits mehr als € 300 Mio. in über 40 Transaktionen 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. Schwerpunkte liegen in den Branchen Medizintechnik/Healthcare sowie Software/Sicherheit. Zu den Portfoliounternehmen gehören in der Schweiz Annuity Management AG, die Matignon Group und Swissphone, in Deutschland AndCompany, Crusta Nova, Inopla, Julie & Grace, Oehm & Rehbein, Pflegehelden, Siccum und WOW Tech (Lovehoney Group).

Wir verwalten keine Fonds und sind 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.

Durch unsere flexible Struktur konnten wir in den letzten Jahren immer wieder außergewöhnliche Investment Thesen aufgreifen und Transaktionen umsetzen. Wir haben u.a. Erfolgsgeschichte geschrieben mit dem Wachstums-case der WOW Tech, die mit dem Produkt Womanizer Ende 2016 startete und im Sommer 2021 in das Unicorn Lovehoney mündete. Mit der Matignon Gruppe sind wir in 2018 in den Markt für medizinische Kosmetik eingestiegen und entwickeln über zahlreiche Buy & Build Transaktionen die Gruppe in einen Marktführer für Ästhetik und Schönheitschirurgie. Dies gelang unter anderem deshalb, weil wir herausragende, starke Unternehmerpersönlichkeiten, meistens mit dem Hintergrund aus der Top-Management-Strategieberatung, als Buy-In Manager mit einem signifikanten Co-Investment für uns gewinnen konnten.

Bei der Betreuung der Unternehmen verfolgen wir einen „Hands-on“-Ansatz und unterstützen diese bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie. Dazu zählen z.B. der Auf- und Ausbau von Vertriebsstrukturen (B2B und B2C), im Branding und Performance Marketing (bis zu Influencer Steuerung), eine umfassende Digitalisierung, bis zur Entwicklung von neuen Produkten und

Dienstleistungen, der Skalierung und Professionalisierung der Unternehmensorganisation sowie die Erweiterung von Management-Teams. Ferner begleiten wir aktiv die Umsetzung von „Buy-and-build“ und „Company Building“ -Strategien zum beschleunigten Wachstum und zur Industriekonsolidierung.

Um den Schweizer Markt noch gezielter zu bearbeiten, suchen wir einen Investment Manager/Director, der den lokalen Markt gut kennt, 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.

Im Idealfall kann der Kandidat/die Kandidatin auf ein Netzwerk mit Zugang zu Transaktionen, Finanzierungspartnern und Beratern zurückgreifen. Er/Sie soll mittelfristig ein Schweizer Team für Rigeto aufbauen und dies als Verantwortliche(r) vollumfänglich verantworten.

Die Aufgaben im Einzelnen:

- Systematische Ausweitung des Netzwerkes zu lokalen M&A Beratern und sonstigen Intermediären
- Eigenverantwortliche Durchführung des Due Diligence Prozesses inkl. der Auswahl und Steuerung externer Dienstleister
- Aktive Rolle bei der Erarbeitung von Transaktionsstrukturen inkl. Anbahnung und Einwerbung von Transaktionsfinanzierung sowie bei Verhandlungen mit Verkäufern
- Erarbeitung und Begleitung von Wertsteigerungs- und Expansionsplänen (inkl. Add-on Akquisitionen) für die Portfoliogesellschaften
- Mitarbeit bei der Vorbereitung und Durchführung von Exits

Das Idealprofil:

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium (Master) oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige „Grundausbildung“ in einer der führenden internationalen Top-Managementberatungen, Investmentbanken und/oder vergleichbaren strategischen Stationen
- Geschäftssinn, in Kombination mit sehr guten analytischen Fähigkeiten und einer hohen Ergebnisorientierung
- Sicheres „Business Judgement“ in Kombination mit sehr guten analytischen Fähigkeiten und einer hohen Ergebnisorientierung
- Ausgewiesenes Interesse an mittelständischen Unternehmen, Unternehmertum und Wachstumsstrategien
- Hohe soziale Kompetenz im Umgang mit Unternehmern, Führungskräften der Portfolio-Unternehmen und externen Beratern
- Private Equity Erfahrung, auch in der operativen Betreuung von Portfoliogesellschaften, ist von Vorteil
- Hohe Eigeninitiative und die Fähigkeit, eigene Sichtweisen zu entwickeln, zu formulieren und in internen sowie externen Diskussionen einzubringen
- Kenntnisse des Schweizer Private Equity/M&A Marktes sowie „hands-on“ Berufserfahrung in der Schweiz
- Gute Englischkenntnisse und internationale Erfahrung

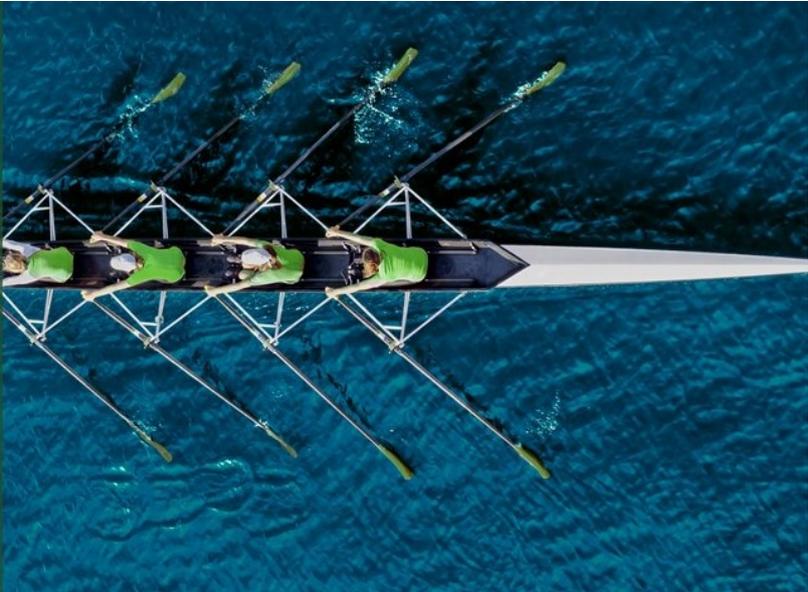
Das bietet die Rolle:

- 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 Herausforderung 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 jungen, erfolgreichen Team mit hoher Dealaktivität und die Opportunität, den Schweizer Standort sukzessive weiterzuentwickeln
- Repräsentative Büros im Zürcher Seefeld mit Anschluss an Bürogemeinschaft aus dem Private Equity Umfeld

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