



Jenacon
Structured Deal-Making

- Immobilien
- M&A
- Beratung

JenAcon

Auf einen Blick.

JenAcon
Structured Deal-Making

JenAcon ist eine auf Immobilien(portfolio)transaktionen im institutionellen Rahmen spezialisierte Unternehmensberatung. Seit der Gründung im Januar 2006 hat das Unternehmen in über 90 Projekten ein Transaktionsvolumen von mehr als 3 Mrd. € erzielt. Neben dem Schwerpunkt Immobilientransaktionen ist JenAcon zudem in den Geschäftsfeldern M&A sowie Strategie- und Restrukturierungsberatung aktiv.

Unsere Expertise

IMMOBILIEN

Für unsere Auftraggeber übernehmen wir den gesamten Transaktionsprozess – von der Objektauswahl über die strukturierte Vermarktung bis zum Closing.

M&A

Unternehmensbeteiligungen, Spin-offs, Gesellschafterwechsel, Zusammenschlüsse - aus welchem Anlass auch immer, wir beraten unsere Klienten ganzheitlich entlang der gesamten Prozesskette.

BERATUNG

Klassische Strategie- und Restrukturierungsberatung gehören ebenfalls zu unseren Tätigkeitsschwerpunkten.

2006

Gründung - seitdem
erfolgreich am Markt

Jena

...und bundesweit
beim Klienten vor Ort

Unsere Vorteile

“UNIQUE SELLING POINT”

- Fokus auf Immobilien mit einem Volumen im zwei- und dreistelligen Millionen-Euro-Bereich
- Strukturierte Vorgehensweise
- Lösungen bei komplexen Situationen

KONZENTRATION

- Konzentration auf ein laufendes Großprojekt
- Stets zur Verfügung stehendes Kernteam
- Eingespielte Strukturen
- Klare Aufgabenbereiche

KENNTNISSE

- Sehr genaue Kenntnis des Marktes und der aktiven Player
- Erprobtes Netzwerk aus gemeinsamen Transaktionen
- Datenbank mit über 4.000 Investoren
- Fundiertes Research

Über 90

erfolgreich
abgeschlossene Deals

> 3 Mrd. €

Transaktionsvolumen

Geschäftsfelder

Unsere Leistungen.

Immobilien

Mit unserem beratungsintensiven Ansatz begleiten wir alle Phasen eines Transaktionsprozesses – von der Objektauswahl über die strukturierte Vermarktung bis hin zum Closing und der Abarbeitung der aufschiebenden Bedingungen („Conditions Precedent“). Dabei steht für uns stets das Anliegen unseres jeweiligen Klienten im Vordergrund: Sind Ankäufe geplant oder wird das Portfolio durch Verkäufe bereinigt? Asset- oder Share-Deal? Sollen Bestandsobjekte oder Projektentwicklungen (re-)finanziert werden, z.B. klassisch via Fremdkapital, Eigenkapital, Mezzanine-Kapital oder durch ein Sale-and-Lease-Back?

Dabei fokussieren wir uns auf kapitalmarktfähige Volumen, sei es bei Einzelobjekten oder bei Portfolios. Neben Handelsimmobilien konnten wir bereits Objekte aus allen Asset-Klassen wie Büro, Hotel, Wohnen, Healthcare, Parken, Light Industrial, Logistik, Spezialimmobilien (Polizeistationen, Pharmaparks etc.), Mixed-Use-Immobilien oder mit NPL-Hintergrund erfolgreich am Markt positionieren.

Referenzprojekt

Unser Referenzprojekt „Meridian“ wurde mit dem PERE Global Award in der Kategorie „Europe Deal of the Year“ ausgezeichnet.

- Objektanzahl: 138
- Grundstücksfläche: 1.119.000 qm
- Nutzfläche: 225.000 qm
- Hauptmieter: ALDI SÜD
- Regionaler Schwerpunkt: Süd- und Westdeutschland
- Besonderheit: Gemischtes Portfolio aus Grundstücken, Leerstehern, Kurzläufern, Langläufern und zwei Logistikzentren



M&A

Ob mit oder ohne Immobilienbezug, JenAcon hat bereits einige renommierte Klienten bei Unternehmensverkäufen, -zukaufen, -zusammenschlüssen und Umstrukturierungen beraten. Dies umfasste z. B. neben der Veräußerung der Immobilien das operative Geschäft der 74 KarstadtKompakt Warenhäuser (später Hertie) oder die Veräußerung der gesamten Deutschen Woolworth im Auftrag von Electra Private Equity. Auch für den französischen CAC 40-Konzern Vinci war JenAcon schon als M&A-Berater tätig. Neben »Plain-Vanilla-Lösungen« fühlen wir uns auch in komplexen Situationen wohl.

Beratung

JenAcons Beratungsleistungen basieren auf der vertraulichen und einzelfallabhängigen Analyse von Portfolio, Organisation & Strategie. In speziell abgestimmten Teams unterstützen wir unsere Klienten so z.B. bei der Restrukturierung in mehreren Projektphasen durch:

- Transparenzanalyse
- Identifikation von Stellschrauben zur Ergebnisverbesserung
- Darstellung von Handlungsalternativen zur Weiterentwicklung und Optimierung von Problembereichen
- Implementierung geeigneter Maßnahmen

Finanzierung

Wir unterstützen unsere Klienten ganzheitlich in kaufmännischen Immobilienfragen aller Art. Dazu gehört selbstverständlich auch die Beratung in Finanzierungsfragen. JenAcon verfügt hierfür über eine Zulassung als Immobiliendarlehensvermittler nach §34i GewO.

Ausgehend von den verfügbaren und für das Projekt einzusetzenden Eigenmitteln unseres Klienten sowie dem Projektplan strukturieren wir eine Finanzierung mit Eigen- & Fremdkapital, Mezzanine-Kapital oder eigenkapitalersetzenden Nachrangdarlehen.

Systematisches Vorgehen (Verkauf) **Immobilientransaktionen.**

JenAcon erbringt
seit 2006 alle vom Auftrag-
geber gewünschten kauf-
männischen Leistungen

01. **Portfolio- aufbereitung & -bewertung**

- Portfolioanalyse
- Bestandsbewertung
- Erstellung aller notwendigen Unterlagen (u.a. Teaser, NDA, Informationsmemorandum)
- Aufbau des Datenraums

02. **Investoren- auswahl & -ansprache**

- Datenbankrecherche (ca. 4.000 Investoren)
- Ermittlung potenzieller Käufer
- Erstellung von Käuferprofilen
- Kommunikation mit Investoren

03. **Einholung indikativer Angebote**

- Organisation & Durchführung von Kick-off-Meetings
- Abstimmung des Process Letters
- Einholung von Interessensbekundungen (LOIs)

04. **Einholung finaler Angebote**

- Bewertung von Angeboten
- Abschluss der Exklusivitätsvereinbarung
- Verhandlung / Lösung kritischer Punkte

05. **Signing / Closing**

- Verhandlung des notariellen Kaufvertrags
- Unterstützung bei Abarbeitung der aufschiebenden Bedingungen (CPs)

JenAcon
führt durch

JenAcon
**steuert /
koordiniert**

- Verkäuferseitig:
 - Gutachtenerstellung (Technik, Umwelt, Vermessung, Steuer, Recht)
 - Datenraum-Dienstleister

- Ggf. käuferseitig agierende Makler

- Käuferseitig:
 - Technische & Umwelt Due Diligence
 - Juristische & Steuer Due Diligence

- Rechtsberater
- Weitere käuferseitige Due Diligence

- Rechtsberater
- Notar
- Finanzierende Bank(en)

Referenzen (Auszug Verkäufe)

Track Record.

Handelsimmobilien
machen rund zwei Drittel
des JenAcon-Transaktions-
volumens aus

Logistik

MAY & CO.

verkaufte
vier **Hermes**
Logistikimmobilien
an

PATRIZIA
WERTE ENTSCHEIDEN

Wohnen

ELSTERTAL
WOHNEN IN GERA

verkaufte
810 Wohnungen
und **zehn Gewerbeeinheiten**
an

DKB Deutsche
Kreditbank AG

Light-Industrial

Jenapharm **BAYER**

verkauften
den **PharmaPark**
an

infrareal
standortmanagement

Handel

MARKT KAUF **CEV**

verkauften
114 Netto-Märkte
an

gpep **UNIVERSAL INVESTMENT**
GENERALI **GRR** **bricks**

Deutsche Konsum REIT-AG

verkaufte
**acht Einzelhandels-
immobilien**
an

HABONA INVEST **SONAE SIERRA**

WOOLWORTH®

verkaufte
111 Immobilien
an

CERBERUS
CAPITAL MANAGEMENT L.P.

Büro

JENOPTIK

verkaufte
drei Büroimmobilien
in **Hessen**
an

ZAMBERK REAL ESTATE VENTURES
BECHTOLSHEIM
REAL ESTATE

Hotel

Ein **Family Office**

verkaufte
sechs
TRAVEL CHARMÉ
Premiumhotels
mit über **700 Zimmern**
im **Paket**
an

ein **Hamburger Family Office**

M&A

ISARIA
Wohnbau AG

verkaufte
den **Finanzdienstleister**
one GROUP
an

SORAVIA

ALDI SÜD

verkaufte
eine **ALDI-Filiale** mit
Studierendenwohnheim
in **Landau**
an

Schroders

EDEKA

verkaufte
sieben EDEKA-Märkte
an

greenman

METRO
METRO Immobilien Gesellschaft
Hamburg & Co. KG

verkaufte
**23 Einzelhandels-
immobilien**
an

REDOS REAL ESTATE
Morgan Stanley

Dr. Joachim Arenth

Geschäftsführender
Gesellschafter



Joachim Arenth wurde 1963 in Ludwigshafen am Rhein geboren und promovierte 1991 mit „summa cum laude“ in München. Nach jeweils mehrjähriger Tätigkeit an der Universität der Bundeswehr in Hamburg, als McKinsey-Berater und als Head of Strategy bei Bertelsmann, gründete er Anfang 2006 JenAcon und führt das Unternehmen seitdem.

Er ist Autor u.a. von „Unter Dach und Fach. Portfoliotransaktionen im Immobilienbereich“ und „Clinching the Deal“.

Oliver Heinrichs

Geschäftsführer /
CFO



Oliver Heinrichs wurde 1981 in Solingen geboren und ist in Wuppertal aufgewachsen. Nach dem Abschluss des BWL-Studiums ist er seit der Gründung im Jahr 2006 für das Unternehmen tätig und bereits seit 2007 für das Jenaer Büro verantwortlich.

Er ist seit 2011 Geschäftsführer von JenAcon und als Chief Financial Officer zuständig für die Bereiche Finanzen, Personalverwaltung und Recht.

Matthias Alff

Geschäftsführer /
COO



Matthias Alff wurde 1979 in Sondershausen (Thüringen) geboren. Sein Studium an der TU Dresden sowie der Uni Jena schloss er mit dem akademischen Grad „Magister Artium“ ab.

Für JenAcon ist er seit 2007 tätig, begleitete seither verschiedene Positionen, u.a. als Head of Research oder Prokurist, und verantwortete zahlreiche Projekte. Die Berufung zum Geschäftsführer erfolgte 2021.

Unser Team.

Unser interdisziplinäres Team besteht aus Immobilienspezialisten, Kaufleuten und Geisteswissenschaftlern, die unsere Klienten umfassend und qualifiziert vor Ort oder vom Jenaer Büro aus beraten und betreuen. Unterstützt werden unsere Projektleiter, Associates und Analysts von unseren Trainees: Werkstudenten und Duale Studenten werden bei uns ausgebildet und Schritt für Schritt ins Tagesgeschäft integriert.

Ein JenAcon-Mitarbeiter zeichnet sich durch die Liebe zur Beratung und zur Immobilie aus. Hinzu kommen ein ausgeprägtes wirtschaftliches Verständnis, Problemlösungskompetenz, Sorgfalt, Fleiß, Kreativität und Beharrlichkeit.



JenAcon
Structured Deal-Making



**„ Auch ein
kleines Team
kann große Deals
stemmen.“**



JenAcon GmbH

Carl-Zeiss-Platz 1

07743 Jena

+49 3641 6288 60

Info@JenAcon.de

www.JenAcon.de

