



Steinbeis

Mergers & Acquisitions



**MAFU-
SHERPA**
CNC-AUTOMATION

Ein erfolgreicher
Zusammenschluss im Bereich
Robotik & Automation

Die SHERPA Robotics GmbH, ein innovativer Anbieter standardisierter Roboterzellen und kameragesteuerter Industrieautomation für den Mittelstand, hat mit der MAFU-Unternehmensgruppe einen neuen strategischen Wachstumspartner gewonnen.

Im Rahmen der Transaktion, die ebenfalls eine Kapitalerhöhung beinhaltet, übernimmt die MAFU (nachfolgend „MAFU“) mit Sitz in Rosenfeld als Mehrheitsgesellschafter die Sherpa Robotics GmbH (nachfolgend „Sherpa“) mit Sitz in Fellbach.

Mit dem Zukauf wird das internationale Wachstum von Sherpa gezielt beschleunigt. Unter dem neuen Namen MAFU-SHERPA CNC Automation GmbH entsteht ein internationaler Spezialist für Automatisierungslösungen, der von standardisierten Roboterzellen bis zu individuell entwickelten Be- und Entladesystemen für Maschinen ein umfassendes Portfolio anbietet. Besonders für die Märkte in Nordamerika und Osteuropa eröffnen sich damit attraktive Wachstumschancen.

Steinbeis M&A hat die Gesellschafter von SHERPA Robotics exklusiv, durch unsere Partner Daniel Möhrke und Steffen Tutschka, bei der Partnerauswahl und den Verhandlungen begleitet. Unser Team hat den passenden Wachstumspartner identifiziert und den Prozess bis zum erfolgreichen Abschluss geführt.

Vision 2029

100+

Roboterzellen p.a.

Internationalisierung

Deutschland, Osteuropa, Nordamerika

> 40%

CAGR



SHERPA entwickelt standardisierte Roboterzellen zur kameragesteuerten CNC-Automation für kleine und mittlere Serien. Das Unternehmen bietet Automationslösungen für Dreh- und Fräsmaschinen an; der SherpaLoader® erkennt Werkstücke per Kamera- und Lasersystem automatisch und belädt Werkzeugmaschinen.



Die MAFU ist eine Unternehmensgruppe aus insgesamt 8 Unternehmen, die verschiedene Geschäftsbereiche vereint.

Die Gruppe ist in den Bereichen Automatisierung, zerspanende Produktion, Produktentwicklung und Zukunftstechnologie tätig.



Geeigneter Wachstumspartner

Ziel der Transaktion war es, den am besten geeigneten Wachstumspartner zu finden. Entscheidend war dabei, neben der finanziellen Stärke des Partners, vor allem ein Engineering-Portfolio, welches die Standardsysteme gezielt ergänzt und die geplante internationale Expansion unterstützt.

Vertraulichkeit

Die Vorbereitung und Umsetzung der Wachstumsfinanzierung wurde gemeinsam mit den Gesellschaftern durchgeführt. Steinbeis M&A hat die Interessen des Eigentümers insbesondere, was die Vertraulichkeit anbelangt, stets geschützt.

Partnerschaft mit langfristigen Perspektiven

MAFU bringt mit ihrem CEO Ralph Lehleuter neben den finanziellen Mitteln, eine klare Vision und ausgeprägte unternehmerische sowie technologische Expertise, in die Zusammenarbeit ein. Er hat in Sherpa früh das strategische Potenzial erkannt und verfolgt das Ziel, darauf gemeinsam zukunftsfähige Lösungen aufzubauen. Während Sherpa mit seinem Standardprodukt und den bewährten Basiskomponenten ein starkes Baukastensystem einbringt, ergänzt MAFU dieses durch Spezialisierungen, Entwicklergeist und die enge Zusammenarbeit einer kleinen, fokussierten Einheit. So entsteht eine Partnerschaft, in der Standardisierung und individuelle Weiterentwicklung gezielt miteinander verbunden werden.

Erfolgsfaktoren



Strukturierte Prozessvorbereitung – Erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsfinanzierung erfordert eine klare Unternehmens- sowie Vermarktungsstrategie, welche von Steinbeis M&A erstellt wurde.



Passgenaue Investorenauswahl – Dank der besonderen Branchenerfahrung mit hoher Industriekompetenz.



Professionelle Datenaufbereitung und Informationsübermittlung – Über den gesamten Prozess hinweg wurden alle relevanten Daten fortlaufend für die Investorenansprache, den Due Diligence Prozess und die Vertragsdokumentation gesammelt, analysiert und aufbereitet (u.a. Markt & Kunden, Produkte & Dienstleistungen, Personal & Organisation, Financials).



Geduld und Erfahrung – Transaktionen sind komplex und häufig von unvorhergesehenen Ereignissen geprägt. Geduld, Erfahrung und Beharrlichkeit sind neben der fachlichen Expertise der Deal Execution wichtige Skills, mit denen das Steinbeis M&A Team in der Lage war, den Transaktionserfolg sicherzustellen.



Professionelle Prozesssteuerung – Transparenz und offene Kommunikation fördern das wechselseitige Vertrauen und schafft so die Voraussetzung für gute und faire Lösungen zwischen den Parteien.



Daniel Möhrke - Hamburg

„Daniel ist M&A-Berater und Stratege mit klarem Blick auf Wertsteigerung. Unternehmer schätzen seine Erfahrung, Verbindlichkeit und die Fähigkeit, komplexe Prozesse pragmatisch auf Augenhöhe zu gestalten. In Verhandlungen wie im Austausch mit Menschen verbindet er analytische Schärfe mit Empathie. Seinen Ausgleich findet er auf dem Wasser und mit der Gitarre.“

Branchenschwerpunkte



Aviation &
Defence



Robotics &
Automation

Ausgewählte Referenzen



Berufliche Highlights

- » Partner bei Steinbeis M&A Partners; Fokus Industrials
- » Geschäftsführender Gesellschafter bei LKE Group im Rahmen eines MBI mit Orlando Management
- » Junior Partner, McKinsey (Operations-Practice, MRO in Luftfahrt & Industrials-Tech)



Steffen Tutschka - München

„Steffen ist ein erfahrener Senior Executive mit langjähriger Expertise in großen Industriekonzernen sowie tiefem Verständnis für die Strukturen und Entscheidungslogiken mittelständischer Unternehmen. Er verbindet strategische Weitsicht und analytische Exzellenz mit seiner konsequent umsetzungsorientierten Arbeitsweise. Abseits vom Schreibtisch stärkt er seine Problemlösungskompetenz mit Bergsteigen und Paragliding in den Alpen.“

Branchenschwerpunkte



Industrials



Automotive

Ausgewählte Referenzen



Berufliche Highlights

- » Partner bei Steinbeis M&A Partners GmbH
- » VP Strategie bei Brose (GB Drives)
- » VP M&A bei Benteler International AG, Salzburg
- » Direktor bei Benteler Automotive in Detroit, Michigan (M&A, Legal & internal Processes)



Big enough to serve,
small enough to care!

14 Partner
8 Standorte

Ganzheitliche Transaktionsberatung
von Unternehmen für
Unternehmer



- » Unternehmensverkauf
- » Unternehmenszukauf
- » Kapitalbeschaffung
- » Transaktionsstrategie

Erfahrung aus über 250
erfolgreich
abgeschlossenen
Transaktionen

Erfahrenes Team mit umfangreicher
Branchen- und Produktexpertise



Win-Win Situation durch intelligente und
empathische Verhandlungsführung

Ergebnisorientierte
Prozessführung,
bestmöglicher
Transaktionswert



Fokus Mittelstand

Netzwerkzugang durch Partner &
internationalen Steinbeis-Verbund

Ihre Ansprechpartner



Daniel Möhrke
Partner
+49 172 734 2287
möhrke@steinbeis-finance.de



Steffen Tutschka
Partner
+49 172 843 4102
tutschka@steinbeis-finance.de



Fabian Gemeinhardt
Associate
+49 151 5057 4290
gemeinhardt@steinbeis-finance.de

Steinbeis M&A Partners GmbH

Main Tower
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Deutschland

+49 69 1707 576 10

info@steinbeis-finance.de
www.steinbeis-finance.de

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | Köln | Berlin | München
Wien (AT) | Zürich (CH)