

Unternehmer

— Edition

Finanzierung – Nachfolge – Vermögen

Initiative – Spezial – Speeddating

Investoren im Mittelstand

Konjunktur, Krise, Kapital

13. Jg.



ERSTVERSION
Juni 2025

Juni 2025



In Kooperation mit



Weitere Informationen zum
Thema finden Sie unter:
www.unternehmeredition.de

UPDATE: Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

15 Gesellschaften,
4,7 Mrd. EUR Börsenwert
S. 6

„Der M&A-Markt befindet sich in einem perfekten Sturm“

Thomas Weber, DBAG
S. 21

„In den Krisen stecken viele Möglichkeiten“

Dr. Sven Oleownik, Emeram Capital
S. 24

„Wir wollen unsere internationale Präsenz ausbauen“

Dr. Johannes Schmidt, Indus Holding
S. 29



Private Equity trifft...: Die Termine 2025. Seite 27

Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften – Mehr Freiräume für Innovation und Wachstum

Die Burgmaier Hightech GmbH & Co. KG in Laupheim stellt Präzisionsteile her – und wurde dabei von der MBG Baden-Württemberg unterstützt.

Jahr für Jahr finanzieren mehr als 500 mittelständische Unternehmen ihre Zukunftsprojekte mit dem Beteiligungskapital der MBGen. Diese bieten neben Beteiligungskapital auch Beratung und Netzwerk. Insgesamt werden in Deutschland derzeit mehr als 2.700 Unternehmen mit Beteiligungskapital der MBGen begleitet.

MBGen stellen langfristig Beteiligungskapital – in der Regel in Form von stillen Beteiligungen – bereit und tragen damit zur Verbesserung der Bilanzrelationen von Existenzgründern sowie mittelständischen Unternehmen bei. Damit wird die Grundlage für eine solide Unternehmensentwicklung und weiteres Wachstum gelegt. Der Unternehmer bleibt Herr im Haus, da sich die MBGen nicht ins Tagesgeschäft einmischen.

Beteiligungen der MBGen sind für jedes aussichtsreiche Vorhaben einsetzbar. Dazu gehören Wachstumsfinanzierungen ebenso wie die Finanzierung von Existenzgründungen oder Innovationen sowie Unternehmensnachfolgen.

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind Mitglied im Bundesverband Beteiligungskapital (BVK) und assoziiertes Mitglied im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB).



++WACHSTUM++INNOVATION++UNTERNEHMENSNACHFOLGE++

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg GmbH
www.mbg.de

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
www.baybg.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Bremen mbH
www.mb-bremen.de

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH
www.mbg-hh.de

MBG H Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH
www.mbg-hessen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
www.mbg-bb.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Mecklenburg-Vorpommern mbH
www.mbm.v.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
www.mbg-hannover.de

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft
in Nordrhein-Westfalen mbH -KBG-
www.kbg-nrw.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH (MBG)
www.bb-rlp.de/mbg

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH
www.mbg-sachsen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH
www.bb-mbg.de

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH
www.mbg-sh.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH
www.mbg-thueringen.de

Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH
www.sikb.de/kgb_beteiligungen



Ulrike Hinrichs
Vorstandssprecherin,
BVK

Zeiten des Wandels – Chancen für den Mittelstand

Das Jahr 2024 war ein Jahr des Übergangs. Nach einer langen Phase wirtschaftlicher Unsicherheit, politischer Spannungen und finanzieller Zurückhaltung hat Deutschland an der Wahlurne einen neuen politischen Kurs eingeschlagen. Der Regierungswechsel bringt nicht nur frischen Wind in die Berliner Politik, sondern weckt auch neue Erwartungen: auf eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik, auf bessere Rahmenbedingungen für Investitionen – und auf den lange erhofften konjunkturellen Aufschwung.

Gleichzeitig stand der Beteiligungskapitalmarkt vor besonderen Herausforderungen. Die Gesamtinvestitionen in Private Equity in Deutschland sind 2024 deutlich gesunken – von 13 Mrd. EUR im Vorjahr auf 11,3 Mrd. EUR. Besonders betroffen war das Buy-out-Segment: Mit einem Volumen von 5,5 Mrd. EUR lag es spürbar unter dem Vorjahreswert von 8,1 Mrd. EUR. Insbesondere große Transaktionen gingen zurück. Diese Entwicklung ist Ausdruck wirtschaftlicher Unsicherheiten, eines restriktiven Finanzierungsumfelds und zurückhaltender Bewertungen. Doch gerade in der Breite des Markts zeigt sich auch Widerstandskraft: Transaktionen im Mid-Market – mit Investitionsgrößen zwischen 15 Mio. und 150 Mio. EUR – zeigten sich vergleichsweise robust und machten weiterhin einen bedeutenden Teil des Gesamtvolumens aus. Hier liegt die Stärke des deutschen Mittelstands, der einmal mehr seine Stabilität und Attraktivität für Beteiligungskapital unter Beweis gestellt hat.

Auch auf der Exitseite spiegelt sich der Strukturwandel im Markt wider: Mit einem Volumen von rund 1 Mrd. EUR war der strategische Verkauf an Industriepartner er-

neut der stärkste Exitkanal. Gleichzeitig zeigt sich, dass Investoren zunehmend individuelle, oft bilaterale Lösungen für den Ausstieg aus Beteiligungen suchen – mit Augenmaß, Kreativität und einem klaren Fokus auf nachhaltige Wertrealisierung. Ergo: Private-Equity-Investoren reagieren flexibel auf neue Marktgegebenheiten und finden auch in schwierigen Phasen Wege, Mehrwert zu realisieren.

Was bedeutet das für die Zukunft? Trotz aller Unsicherheiten bleibt Beteiligungskapital ein verlässlicher und langfristig orientierter Partner des Mittelstands – insbesondere in Fragen der Unternehmensnachfolge, des Wachstums und der Transformation. Mit Blick auf die politische Neuaufstellung im Land hoffen wir als Branche, dass nun Impulse für Investitionen, Innovation und Unternehmertum gesetzt werden. Die Voraussetzungen sind gegeben – es braucht jetzt entschlossene Schritte, um sie zu nutzen.

Als Bundesverband Beteiligungskapital (BVK) werden wir diesen Weg weiter aktiv begleiten – im Dialog mit Investoren, Unternehmen und der Politik. Denn nur gemeinsam kann es gelingen, aus einer Phase der Unsicherheit eine Phase der Erneuerung zu machen.

Herzlichst,
Ulrike Hinrichs
Vorstandssprecherin
Bundesverband Beteiligungskapital e.V.



„Wir wollen in diesem Jahr Unternehmen kaufen“

Jean Christ, GESCO

Seite 25

„Wir stellen unsere Portfolio-unternehmen resilient auf“

Jan-Daniel Neumann, BU-Bregal

Seite 20



- 3 Grußwort**
Zeiten des Wandels –
Chancen für den Mittelstand
Ulrike Hinrichs, BVK

HINTERGRUND

- 6 Investoren im Mittelstand 2025**
20 Beteiligungsgesellschaften,
19 Interviews, unzählige Einblicke

INITIATIVE INVESTOREN IM MITTELSTAND
PRIVATE EQUITY TRIFFT ...

Die Speeddating-Reihe für Beteiligungsgesellschaften

Veranstalter
Unternehmer
Edition
Financing · Technology · Business

In Zusammenarbeit mit
DealCircle
TECH-ENABLED M&A SOLUTIONS

GoingPublicMedia
Deal & Corporate Finance, Strategy Media & Consulting (D&C)

Kooperationspartner
BUNDESVERBAND MERGERS & ACQUISITIONS GEMA E.V.
BK
Bundesverband Beteiligungskapital e.V.
DEUTSCHE BÖRSE GROUP

11.03. München ... **M&A**
28.04. Frankfurt ... **CORPORATE M&A**
27.05. Frankfurt ... **KAPITALMARKT**
25.06. Berlin ... **M&A**
07.10. Frankfurt ... **M&A**
29.10. München ... **CORPORATE M&A**
10.11. München ... **LAW**

- 8 „Der Bedarf ist da – aber viele Firmen investieren noch nicht“**
Interview mit *Peter Pauli*, BayBG

- 11 Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften**
Unternehmeredition-Basket aus 15
Mittelstandsinvestoren repräsen-
tiert 4,7 Mrd. EUR Börsenwert

INVESTOREN IM GESPRÄCH

- 17 „Wir investieren nicht in Unternehmen – wir gestalten ihre Zukunft“**
Frank Hüther, Abacus alpha

- 18 „Carve-outs sind komplex – aber genau darin liegt unsere Stärke“**
Simon Schulz, Aequita

- 19 „Wir unterstützen Unterneh-mer mit einer klaren Vision“**
Ben von Schulz, Avedon Capital
Partners, *Bernd Groß*, Cumulocity

- 20 „Wir stellen unsere Portfolio-unternehmen resilient auf“**
Jan-Daniel Neumann,
BU Bregal Unternehmerkapital

- 21 „Der M&A-Markt befindet sich in einem perfekten Sturm“**
Thomas Weber, DBAG

- 22 „Carve-outs sind ein struktureller Trend“**
Uli Lorenz, Ecco Group

- 24 „In den Krisen stecken viele Möglichkeiten“**
Dr. Sven Oleownik,
Emeram Capital Partners

- 25 „Wir wollen in diesem Jahr Unternehmen kaufen“**
Jean Christ, GESCO

- 28 „Herausforderungen bieten immer auch Chancen“**
Goetz Hertz-Eichenrode,
Hannover Finanz

- 29 „Wir wollen unsere internatio-nale Präsenz ausbauen“**
Dr. Johannes Schmidt,
Indus Holding

- 30 „Wenn andere vorsichtig sind, marschieren wir los“**
Johannes Laumann, Mutares

- 31 „Das Vertrauen ist da, aber die Stimmung muss besser werden“**
Andreas Bösenberg,
NORD Holding



„Es gibt eher zu viel als zu wenig Kapital für gute Transaktionen“

Christian Lange, Novum Capital

Seite 32

BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN IM PORTRAIT

- 38 Abacus alpha
- 39 AEQUITA
- 39 Avedon Capital Partners
- 40 BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft
- 40 BU Bregal Unternehmerkapital
- 41 Deutscheeteiligungs AG (DBAG)
- 41 ECCO Group
- 42 EMERAM Capital Partners
- 42 GESCO
- 44 Hannover Finanz
- 44 INDUS Holding
- 45 Mutaes
- 45 NORD Holding
- 46 Novum Capital
- 46 NRW.BANK
- 47 Patrimonium Asset Management
- 47 Serafin Unternehmensgruppe
- 48 Süd Beteiligungen
- 48 Triton
- 49 VR Equitypartner

- 26 Private Equity trifft ...
- 49 Impressum

32 „Es gibt eher zu viel als zu wenig Kapital für gute Transaktionen“

Christian Lange,
Novum Capital Management

33 „Wir streben Partnerschaften mit Unternehmen an“

Ulrich Mogwitz, Patrimonium
Asset Management

34 „Langfristiges Unternehmertum in einem dynamischen Umfeld“

Martin Pfletschinger, Serafin

35 „Wir entwickeln gemeinsam mit Unternehmen Lösungen“

Christian Gehrlein,
Süd Beteiligungen

36 „Die Aussichten für Private Equity in Europa sind weiterhin gut“

Andi Klein, Triton

37 „IT-Projekte sind für KMU nicht über Nacht zu stemmen“

Christian Futterlieb,
VR Equitypartner

Anzeige

BankM

Investoren im Mittelstand 2025

20 Beteiligungsgesellschaften,
18 Steckbriefe, unzählige
Einblicke

Familienunternehmen und Private-Equity-Gesellschaften ergänzen sich im Grunde genommen perfekt: Der Unternehmer erhält frisches (Eigen-)Kapital und der Finanzinvestor eine angemessene Rendite sowie ein Mitspracherecht. In den letzten drei harten Krisenjahren haben Beteiligungsgesellschaften die Unternehmen als Gesellschafter aktiv mit zusätzlichem Kapital und enger Unterstützung begleitet. Dennoch begegnen Mittelständler Beteiligungsgesellschaften nach wie vor häufig mit Skepsis. Ursächlich sind meist nicht harte Fakten, sondern Missverständnisse und Informationsdefizite. Diesen zu begegnen und die unterschiedlichen Arten der Investoren vorzustellen ist ein erklärtes Ziel dieser Ausgabe. VON **EVA RATHGEBER**

Die Bandbreite der Investoren im Mittelstand ist so vielfältig wie der Mittelstand selbst: Von mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, die bereits mittlere fünfstelligen Beträge in KMU investieren, bis hin zu Large-Buy-out-Fonds, die teils über 100 Mio. EUR Eigenkapital pro Unternehmen aufwenden, findet sich allein in Deutschland eine deutlich dreistellige Zahl an Kapitalgebern mit Fokus auf mittelständische Unternehmen. Ein Großteil steigt bevorzugt als Mehrheitsinvestor ein, doch auch Minderheitsinvestments stellen für viele Adressen eine Option dar. Expansion, Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel, Konzernausgliederung und Restrukturierung zählen zu den häufigsten Finanzierungsanlässen.

20 Investorensteckbriefe, 19 Interviews

Im vorliegenden Spezial „Investoren im Mittelstand“ präsentieren sich 20 renommierte Mittelstandsinvestoren

in sogenannten Investorensteckbriefen; 19 von ihnen haben wir darüber hinaus interviewt und zu Investitionsfokus, Finanzierungsanlässen, Markteinschätzung sowie Herausforderungen in der aktuellen Situation befragt. Diese berichten hier von ihren Erfahrungen und gewähren anhand zahlreicher Fallbeispiele tiefe Einblicke in die Praxis.

Buy-out-Fonds

Die 20 Mittelstandsinvestoren, die an dieser Ausgabe mitgewirkt haben, zählen zu den Top-Adressen in Deutschland, verwalten gemeinsam knapp 40 Mrd. EUR an Kapital und sind im Schnitt etwa 20 bis 30 Jahre im Markt. Seit 1965 investiert beispielsweise die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) aus Frankfurt in mittelständische Unternehmen. Mit einem verwalteten Kapital von 2,9 Mrd. EUR zählt sie zu den größten Adressen in Deutschland; sie kann pro Investment zwischen 15 Mio.

und 200 Mio. EUR Eigenkapital investieren. Eine um lediglich vier Jahre jüngere Geschichte weist die Nord Holding auf, die ebenfalls 4 Mrd. EUR Kapital verwaltet. Auf eine ähnlich langjährige Investitionshistorie können auch VR Equitypartner und die SüdbG (beide 1970 gegründet) sowie Hannover Finanz (1979) zurückblicken. Mit Triton und Avedon präsentieren sich zudem zwei international tätige Private-Equity-Häuser, die seit Langem über eine Niederlassung in Deutschland präsent sind.

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften

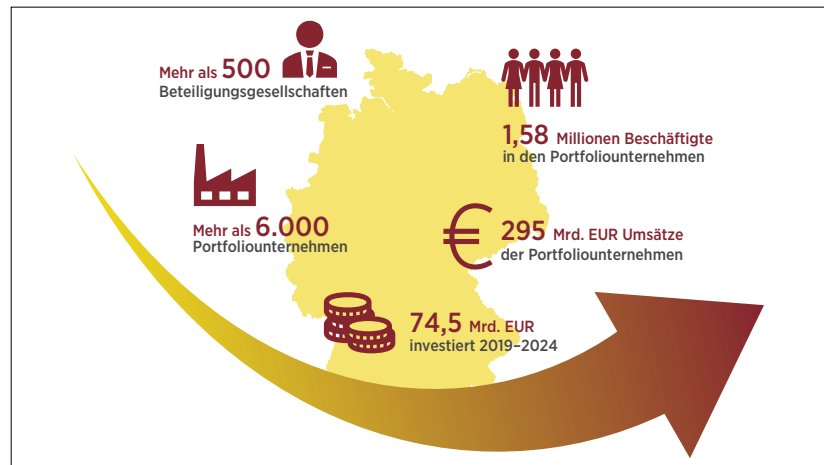
Wesentlich kleinteiliger ist das Geschäft der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, die zwischen 50.000 und 2,5 Mio. EUR pro Beteiligung investieren, und zwar in Form von stillen Beteiligungen (Mezzaninekapital) oder offenen Beteiligungen. Die Zahl der Unternehmen im Portfolio ist indessen

ungleich höher als bei den großen Buy-out-Häusern. Mit einem investierten Volumen von rund 382 Mio. EUR ist die BayBG einer der größten Beteiligungskapitalgeber für mehr als 400 kleine und mittlere aus Bayern stammende Unternehmen. Auch die MBG Baden-Württemberg gehört zu den großen Beteiligungskapitalgebern in Deutschland: Sie ist aktuell bei knapp 750 KMU in Baden-Württemberg mit rund 250 Mio. EUR engagiert. Insgesamt werden in Deutschland derzeit mehr als 2.500 Unternehmen mit Beteiligungskapital der MBGen begleitet.

Industrieholding als Alternative

Während die Beteiligungen bei herkömmlichen Private-Equity-Häusern nach mehrjähriger Zusammenarbeit wieder veräußert werden, kaufen Industrieholdings ihre Portfoliounternehmen mit dem Ziel, diese ohne Verkaufsabsicht im Portfolio zu behalten und am langjährigen Geschäftserfolg zu partizipieren. Mit Indus, Gesco und Mutares stellen sich unter anderem drei große börsennotierte Vertreter in dieser Ausgabe vor. Auch Aequita und Abacus alpha sind hier zu nennen.

Fakten zur Rolle von Private Equity in der deutschen Wirtschaft



Quelle: BVK

Während Aequita vornehmlich auf Unternehmen in Sondersituationen spezialisiert ist, legt Abacus alpha Wert auf ein ausgewogenes Portfolio aus jungen und etablierten Unternehmen.

FAZIT & AUSBLICK

Das Angebot an Beteiligungskapital für mittelständische Unternehmen in Deutschland ist groß. Viele Gesellschaften sitzen nach Jahren beacht-

licher Fundraisingserfolge auf gut gefüllten Fonds, die trotz der krisenbedingten Einschnitte investiert werden müssen. Doch letztlich entscheidet bei einer Zusammenarbeit neben den Hard Facts auch immer das Zwischenmenschliche. In dieser Spezialausgabe stellen sich zahlreiche hoch qualifizierte Investoren vor – vielleicht ist auch der passende Partner für Ihr Finanzierungsvorhaben dabei! ■

Die deutsche Private-Equity-Branche 2024 – ein Überblick in Zahlen

Investitionsvolumen

Im Jahr 2024 investierten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland insgesamt 11,3 Mrd. EUR und blieben damit 13% unter dem Wert des Vorjahres (13,0 Mrd. EUR). Die Zahl der im Jahresverlauf finanzierten deutschen Unternehmen lag mit 850 auf dem Vorjahresniveau (848). 610 davon sind dem Venture-Capital-Sektor zuzuordnen.

Entwicklung der Marktsegmente

Nachdem die Venture-Capital-Investitionen im Anschluss an das Rekordjahr 2021 zwei Jahre in Folge gesunken waren, brachte 2024 erstmals wieder ein Investitionsplus. Insgesamt 3,4 Mrd. EUR wurden

von Beteiligungsgesellschaften in Start-ups investiert und damit ein gutes Viertel mehr als im Vorjahr (2,6 Mrd. EUR) beziehungsweise knapp mehr als 2022 (3,3 Mrd. EUR). Praktisch unverändert geblieben sind die Investitionen im Bereich Wachstumsfinanzierungen (Growth) und andere Minderheitsbeteiligungen (Replacement- und Turnaround-Finanzierungen) bei mittelständischen Unternehmen und reiferen Jungunternehmen (jeweils rund 2,3 Mrd. EUR). Buy-outs machten rund die Hälfte aller Investitionen aus. Ihr Volumen sank im Vergleich zum Vorjahr (8,1 Mrd. EUR) auf 5,5 Mrd. EUR. Die Transaktionszahl lag mit 93 ebenfalls unter dem Vorjahreswert (113).

Welche Unternehmen wurden finanziert?

Auch 2024 wurden vor allem kleine und mittelständische Unternehmen durch Beteiligungskapital unterstützt. Neun von zehn der im Jahresverlauf finanzierten Unternehmen mit bekannter Beschäftigtenzahl hatten weniger als 500 Mitarbeiter, gut drei Viertel weniger als 100.

Wie entwickelte sich das Fundraising?

Nach einem kräftigen Rückgang des Fundraisings im Jahr 2023 von 8,7 Mrd. auf 6,0 Mrd. EUR konnten deutsche Beteiligungsgesellschaften 2024 mit 6,3 Mrd. EUR etwas mehr neues Kapital einwerben. Die Zahl der neu geschlossenen Fonds lag bei 32 (2023: 33).

Quelle: BVK

„Der Bedarf ist da – aber viele Firmen investieren noch nicht“

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften wie die BayBG leisten einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung und Weiterentwicklung des Mittelstands. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten sind sie oft entscheidend, um Eigenkapitallücken zu schließen, Investitionen zu ermöglichen und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu sichern.

INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Welche Branchen sehen Sie aktuell mit besonders hohem Finanzierungsbedarf? Und wo investiert die BayBG derzeit verstärkt?

Peter Pauli: Die Notwendigkeit von Investitionen und damit potenzieller Finanzierungsbedarf besteht aktuell in nahezu allen Branchen – daran hat sich grundsätzlich nichts geändert. Was sich verändert hat, ist das Verhalten der Unternehmen. Es gab im letzten Jahr eine deutlich spürbare Investitionszurückhaltung. Viele mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer haben sich angesichts der Krisen der letzten Jahre sowie der Rahmenbedingungen in Deutschland für eine abwartende

Haltung entschieden. Das betrifft nicht nur einzelne Sektoren, sondern fast alle Branchen. Die Gründe dafür sind gut nachvollziehbar. Die Unternehmen waren mit einer Krisensituation nach der anderen konfrontiert: erst die Pandemie, dann der Krieg in der Ukraine, in der Folge gestörte Lieferketten, stark steigende Energiepreise, Inflation. Hinzu kamen schwierige wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen in Deutschland, nach der Wahl in den USA eine große Unsicherheit durch die erratische Wirtschaftspolitik der Trump-Administration sowie anhaltende geopolitische Spannungen. Vor diesem Hintergrund halten viele Firmen einerseits nachvollziehbarerweise ihr Kapital zusammen.

Investitionen in Digitalisierung und KI, die Transformation hin zur Nachhaltigkeit oder in die Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen sind andererseits zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit notwendig. Zukunftsprojekte werden aktuell nur vielfach verschoben. Immerhin: Die Konjunkturindikatoren – etwa der ifo-Geschäftsklimaindex – zeigten im Zuge der schnellen Regierungsbildung in Deutschland eine leichte Stimmungsaufhellung, die allerdings im Zuge der Trump'schen Zollkapriolen schon wieder verfliegt. Die Investitionsdynamik wird zurückkommen, sobald die Unternehmer wieder mehr Vertrauen in die wirtschaftlichen und (geo)politi-

schen Rahmenbedingungen gewinnen können. Die BayBG investiert entsprechend ihrem Investmentfokus vor allem in mittelständische Unternehmen und Start-ups aus dem Technologiesektor, der Industrie sowie industrienahe Handel und Dienstleistungen.

Viele Mittelständler haben durch Corona, steigende Kosten und geopolitische Risiken an Eigenkapital eingebüßt. Wie kann die BayBG dabei unterstützen, finanzielle Stabilität wiederherzustellen?

Wir haben in den vergangenen Jahren eine Krisenkette erlebt, die in dieser Intensität zumindest in den Nachkriegsjahren wohl beispiellos ist. Die Auswirkungen auf mittelständische Unternehmen waren erheblich. Viele Betriebe haben die Verschuldung erhöht, Verluste gemacht und ihre Eigenkapitalbasis geschwächt. Eine solide Eigenkapitalausstattung ist allerdings unverzichtbar – nicht nur zur Bewältigung von Krisen, sondern auch als Grundlage für nachhaltiges Wachstum. Unser Angebot: Eigenkapital und eigenkapitalähnliche Mittel, um Unternehmen zu stabilisieren und ihnen Entwicklungsspielräume zurückzugeben beziehungsweise zu eröffnen.

Zahlreiche Unternehmen berichten von zurückhaltender Kreditvergabe seitens der Banken. Welche Rolle spielt Eigenkapital in dieser Lage?

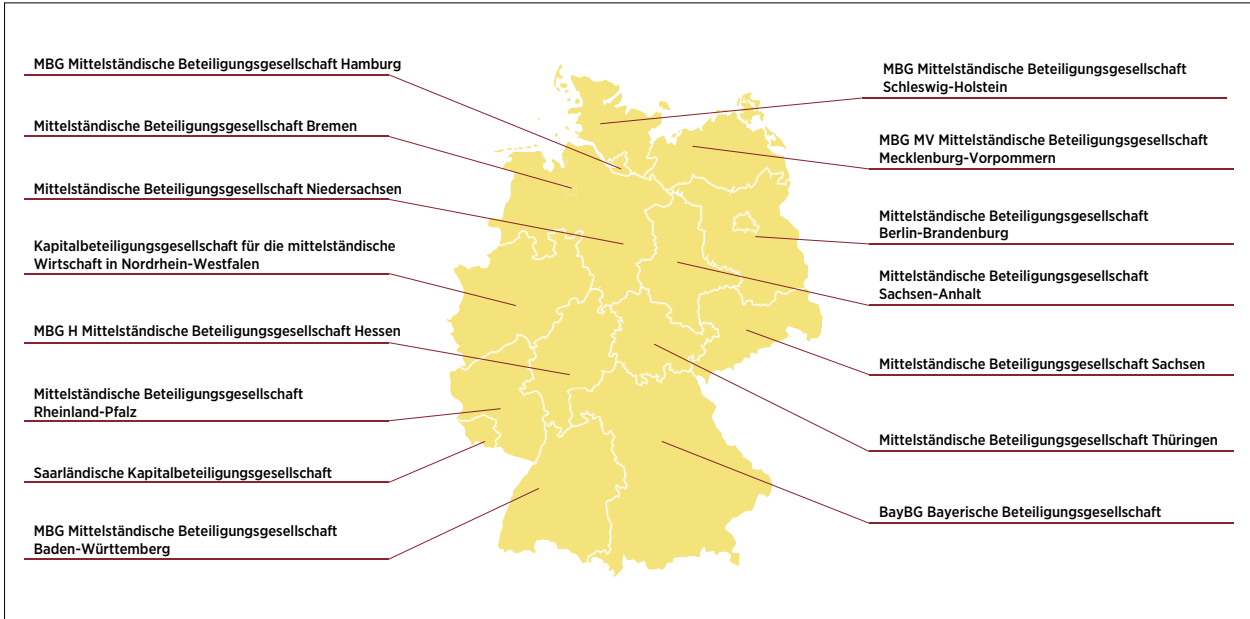


ZUM INTERVIEWPARTNER

Peter Pauli,
Geschäftsführer,
BayBG Bayerische
Beteiligungsgesellschaft
peter.pauli@baybg.de

Das Investorenprofil zur BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft finden Sie auf Seite 38.

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften



Quelle: BVK



Anzeige



DAS NEUE KAPITAL

26. DEUTSCHER
EIGENKAPITALTAG

FUTURIUM BERLIN

24. JUNI 2025

Hauptsponsor

ORBIT.

Tickets und Infos unter
bvkap.de

Hintergrund MBGen im Überblick

Zunächst ist zu konstatieren, dass die Nachfrage nach Fremdkapital aktuell niedrig ist – auch das ist ein Ausdruck der Investitionszurückhaltung. Gleichzeitig achten Banken zunehmend auf Risiken. Die Kreditvergabe ist vorsichtiger geworden; allerdings kann man nicht von einer Kreditklemme sprechen. Banken arbeiten stark ratingbasiert. Je schlechter das Rating, desto schwieriger wird es für ein Unternehmen, einen Kredit zu bekommen. In diesem Zusammenhang spielt Eigenkapital eine zentrale Rolle: Wer seine Eigenkapitalquote erhöht, verbessert in der Regel auch sein Rating – und hat damit besseren Zugang zu klassischen Finanzierungsinstrumenten. Unsere Beteiligungen helfen, genau diesen Effekt zu erzielen. Das ist ein wichtiger Hebel, gerade in unsicheren Zeiten.

Welche Voraussetzungen muss ein Unternehmen erfüllen, um von der BayBG eine Beteiligung zu erhalten?

Wichtig ist für uns zunächst ein wettbewerbsfähiges Geschäftsmodell. Unternehmen, die unsere Unterstützung suchen, müssen in der Lage sein, sich nachhaltig im Markt zu entwickeln und ihren Wert zu steigern. Dabei ist uns eine nachvollziehbare Wachstums- oder auch Turnaround-Strategie wichtig. Ein

weiteres zentrales Kriterium ist das Management. Wir legen großen Wert darauf, dass das Führungsteam über Kompetenz, Erfahrung und die richtige Haltung verfügt. Kapital allein ist kein Erfolgsfaktor; es kommt darauf an, was man daraus macht. Natürlich analysieren auch wir Finanzkennzahlen, zum Beispiel Verschuldungsgrad, Cashflow und EBITDA-Marge – aber das Rating allein ist für uns nicht ausschlaggebend. Unsere Entscheidung basiert auf einer ganzheitlichen Betrachtung des Unternehmens und seiner Potenziale.

Der Mittelstand steht vor großen Herausforderungen – von Digitalisierung über Nachhaltigkeit bis hin zum Fachkräftemangel. Welche Rolle spielt die BayBG dabei, Unternehmen zukunftsfähig zu machen?

Primär ist die BayBG ein Investor, der den Unternehmen Eigen- beziehungsweise Risikokapital zur Bewältigung der genannten Herausforderung zur Verfügung stellt. Darüber hinaus helfen wir mit unserer Erfahrung und unserem Netzwerk bei der Lösung unter anderem der angesprochenen Probleme.

Letztlich ist es Aufgabe des Managements, zum Beispiel durch Digitalisierung und KI-Einsatz Prozesse zu optimieren, Fachkräfte zu gewinnen

oder die Transformation zur Klimaneutralität anzugehen. Eine Herausforderung haben Sie in Ihrer Frage nicht angesprochen, nämlich die Bürokratie. Man kann nur hoffen, dass die neue Bundesregierung beim Bürokratieabbau erfolgreich ist und europäische Bürokratiemonster wie das Lieferkettengesetz oder die Nachhaltigkeitsberichtserstattung vereinfacht beziehungsweise zurückdrängt.

Wie ist das vergangene Geschäftsjahr für Sie verlaufen?

In einem schwierigen Umfeld haben wir mit rund 45 Mio. EUR ein solides Volumen bei Neuinvestments erreicht – zwar unter dem Vorjahresrekordwert von 75 Mio. EUR, jedoch war diese Entwicklung antizipiert. Besonders erfreulich war der deutlich gesteigerte Jahresüberschuss: Wir konnten unser Ergebnis auf 9,4 Mio. EUR verbessern – nach 5,1 Mio. EUR im Vorjahr. Das ist in Teilen auf Erträge aus dem Verkauf von Beteiligungen an Unternehmen zurückzuführen, die wir seit längerer Zeit gehalten haben.

Im Bereich Mittelstand/Wachstum beliefen sich die Investitionen auf 22 Mio. EUR. Innerhalb der anderen Geschäftsfelder entwickelten sich vor allem die Investments im Zusammenhang mit Unternehmensnachfolgen gut, das Volumen lag bei 10,2 Mio. EUR. Insgesamt ist die BayBG derzeit an 457 Unternehmen beteiligt, die über 40.000 Arbeitsplätze sichern. Unser Beteiligungsbestand liegt bei mehr als 382 Mio. EUR, das Eigenkapital bei rund 278,7 Mio. EUR.

Wie blicken Sie auf das Jahr 2025?

Wir gehen mit einem vorsichtig optimistischen Blick in die Zukunft, wenngleich die Investitionszurückhaltung im Mittelstand auch im aktuellen Geschäftsjahr – zumindest bisher – bestehen bleibt. Bayern ist eine wirtschaftlich starke Region mit hoher unternehmerischer Innovationskraft. Wir sehen mittelfristig gute Möglichkeiten, mit unseren Investments mittelständische Unternehmen und Start-ups weiterzuentwickeln. ■



Foto: © Olivier Le Moal - stock.adobe.com

Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Unternehmeredition-Basket aus 15 Mittelstandsinvestoren repräsentiert 4,7 Mrd. EUR Börsenwert

Der deutsche Mittelstand ist eine jahrzehntelange Erfolgsgeschichte und bildet das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Private-Equity-Investoren aus aller Welt sind auf der Suche nach Mehrheitsbeteiligungen an deutschen „Hidden Champions“. Die Unternehmeredition befasst sich regelmäßig mit der Entwicklung der 15 größten börsennotierten Beteiligungsgesellschaften Deutschlands. VON **FLORIAN HAINZL**

Der deutsche Mittelstand sah sich im Jahr 2024 zahlreichen Herausforderungen gegenüber. Die deutsche Wirtschaft schrumpfte zum zweiten Mal in Folge. Neben bürokratischen Hürden und Fachkräftemangel kämpfen immer mehr Unternehmen nach der Coronapandemie und den wirtschaftlich schwachen Folgejahren mit finanziellen Problemen.

Gleichzeitig haben ausländische Private-Equity-(PE)-Investoren ihren Anteil am deutschen M&A-Markt in den vergangenen Jahren einer Studie von PwC zufolge kontinuierlich ausgebaut. Für das Gesamtjahr dürfte er mit 47% einen neuen Höchststand erreichen. Die Attraktivität Deutschlands für ausländische Investoren ist einleuchtend. Weltweit gibt es 2.700 „Hidden Champions“ – fast die Hälfte davon sind deutsche Mittelständler.

Der Unternehmeredition-Basket

Während ausländische Investoren die Chancen im deutschen Mittelstand also zunehmend nutzen, schlagen auch hierzulande etablierte Finanzierungspartner eine Brücke zwischen Kapitalmarkt und mittelständischen Unternehmen. Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften agieren häufig als langfristige Partner und stellen neben Kapital auch Know-how bereit.

Im Jahr 2022 haben wir eine Auswahl

von 15 börsennotierten Beteiligungsgesellschaften zusammengestellt, die die folgenden Kriterien erfüllen:

1. Sie investieren in den nicht-börsennotierten deutschen Mittelstand, die Unternehmen befinden sich in einer fortgeschrittenen Phase ihrer Entwicklung.
2. Sie gehen überwiegend Mehrheitsbeteiligungen ein und/oder halten diese.
3. Sie weisen mindestens teilweise Merkmale eines Private-Equity-Geschäftsmodells auf (Erwerb von nicht-börsennotierten Unternehmen mit dem Ziel der aktiven Performanceverbesserung und Wertsteigerung).

Dabei haben wir börsennotierte „Value-Fonds“ und Vermögensverwalter, die in

Aktien investieren (etwa Value Holdings, Shareholder Value Beteiligungen oder Scherzer), sowie Venture-Capital-Investoren (zum Beispiel Mountain Alliance) nicht in die Auswahl aufgenommen.

Änderungen im Basket

Aurelius und Bavaria Industries nehmen wir nach deren Delisting-Anträgen aus unserem Basket heraus, auch wenn die Aurelius-Aktie noch rege an der Börse Hamburg gehandelt wird. Ein Einstieg ist für Neuinvestoren nicht mehr wirklich empfehlenswert, da sich die Gesellschaft keinerlei Publizitäts- und Transparenzvorschriften mehr zu unterwerfen hat.

GBK Beteiligungen (Wert mit der kleinsten Marktkapitalisierung) und →

Deutsche Beteiligungs AG (WKN: A1TNUT)



Quelle: stock3

Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

MBB SE (WKN: A0ETBQ)



Quelle: stock3

die Private Assets AG (Handel ausschließlich an der Börse Berlin, Liquidität im Börsenhandel kaum gegeben) haben wir ebenfalls aus dem Basket herausgenommen.

Dafür werden mit der Chapters Group, der Platform Group, Nynomic und AdCapital gleich vier neue Unternehmen in den Basket aufgenommen.

15 Gesellschaften, 4,7 Mrd. EUR Börsenwert

Die 15 neu ausgewählten Beteiligungsgesellschaften bringen es zusammen auf einen Börsenwert von rund 4,7 Mrd. EUR. Nach unseren Recherchen halten sie aktuell insgesamt rund 289 Unternehmensbeteiligungen.

Derzeit sind mit MBB, der Indus Holding und der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) drei Unternehmen im SDAX vertreten. Mutares steht vor der Wiederaufnahme am 23.06.2025. Die Chapters Group käme aufgrund ihres Börsenwerts ebenfalls für den SDAX infrage; sie kann jedoch aus Gründen, die wir später noch erläutern, derzeit nicht berücksichtigt werden. Diese fünf Unternehmen vereinen einen Börsenwert von 3,6 Mrd. EUR und damit rund 75% der gesamten Marktkapitalisierung des Baskets auf sich.

Demgegenüber stehen vier Unternehmen mit einem Börsenwert zwischen 170 Mio. und 216 Mio. EUR und sechs Unternehmen mit einem Börsenwert im zweistelligen Millionenbereich. Die durchschnittliche Marktkapi-

talisierung dieser 15 Unternehmen beträgt 314 Mio. EUR. Die Beteiligungen aus unserem Basket decken überwiegend die Bereiche Dienstleistung/IT sowie verschiedene Bereiche der Industrie ab.

Das Geschäftsmodell der deutschen Beteiligungsgesellschaften

Unter den deutschen Beteiligungsgesellschaften ähnelt die DBAG mit ihrem Geschäftsmodell der internationalen Konkurrenz am stärksten. Ähnlich wie die großen internationalen Player KKR, EQT oder Blackstone legt sie geschlossene PE-Fonds auf, verfügt aber auch über ein weiteres Standbein, über das direkt und „klassisch“ in Unternehmen investiert wird. Die Verwaltungsgebühren und Erfolgsbeteiligungen aus den Fonds stellen die Haupteinnahmequelle der genannten Player dar.

Die meisten deutschen Beteiligungsgesellschaften agieren jedoch anders: Sie investieren direkt auf eigene Rechnung. Dadurch werden die Beteiligungen in der eigenen Bilanz geführt und ihr Erfolg wirkt sich unmittelbar auf das operative Ergebnis aus.

Unabhängig davon eint alle Private-Equity-Investoren das Ziel, Unternehmen zu möglichst vorteilhaften Konditionen zu erwerben, sie in ihren Wachstumsambitionen aktiv zu unterstützen, ihre Profitabilität zu steigern und Wertsteigerungspotenziale zu realisieren. In unserem Basket verfolgen lediglich zwei Unternehmen – Mutares und Blue Cap – eine Spezialisierung auf klassische Turnaround-Situationen, bei denen die übernommenen Zielunternehmen von Grund auf restrukturiert werden müssen.

Immer mehr Unternehmen in unserem Basket verfolgen dagegen einen mit dem der amerikanischen Danaher vergleichbaren Ansatz. Unternehmen wie Brockhaus Technologies, Max Automation oder die neu aufgenommenen Chapters Group, Platform Group und Nynomic AG fokussieren sich auf ein Themengebiet. Darin wollen sie durch ein vollständiges Angebot aus einer Hand, ihre Kompetenz sowie Synergieeffekte und Effizienzsteigerungen einen Mehrwert für ihre Kunden erzielen.

Ein Blick auf die Aktionärsstruktur unseres Neuzugangs Chapters Group zeigt, dass es sich nicht um eine gewöhnliche deutsche Beteiligungsgesellschaft handelt.

Chapters Group – mit bekannten Investoren direkt auf Platz zwei

Anteilseigner	Anteil
Float	39,50 %
Sator Grove Holdings	15,10 %
Mitch Rales	14,60 %
Anteia (Family Office Daniel Ek)	11,20 %
Massachusetts Institute of Technology Investment Management Company	6,80 %
Funds founded by Mathias Saggau & Jan Mohr	6,30 %
Sun Mountain Partners	5,10 %
Management Team	1,40 %

Die dargestellte Aktionärsstruktur basiert auf den Informationen, die der Gesellschaft zum Zeitpunkt der letzten Hauptversammlung vorlagen. Aktionäre der Gesellschaft unterliegen nicht den Meldepflichten gem. § 33 WpHG. Die Aktionärsstruktur kann sich daher seit der letzten Hauptversammlung geändert haben, ohne dass die Gesellschaft davon Kenntnis hat. Quelle: Chapters Group

sellschaft handelt. Mit Mitch Rales von Danaher und Daniel Ek von Spotify gehören zwei äußerst erfolgreiche Gründerpersönlichkeiten zu den Ankeraktionären, die mit ihren Firmen sensationelle Wachstumsgeschichten geschrieben haben. Da die Aktionärsbasis zu einem großen Teil aus institutionellen Anlegern besteht, liegt der Free Float nur bei 39,5%. Dies ist neben der Notierung im Freiverkehr der Grund, weshalb das Unternehmen aktuell nicht für den SDAX infrage kommt.

Die Chapters Group ist hauptsächlich über ihre Investitionsplattformen in drei Bereichen tätig: Unternehmensnachfolge, Dienstleistungen für die Telekommunikationsbranche und Softwareanbieter, die für den Betrieb unverzichtbar sind und führende Positionen in attraktiven Nischen innehaben. Zudem hat die Chapters-Aktie zuletzt mit einem Kurssprung von circa 15% auf Schaffung eines Fintech-Segments durch die Fusion eines Tochterunternehmens reagiert. Die Beteiligungen der Chapters Group zeichnen sich durch eine langfristige Kundenbindung und einen hohen Anteil wiederkehrender Umsätze aus. Das Beteiligungsportfolio umfasst Unternehmen in der DACH-Region sowie in der Tschechischen Republik und Frankreich.

Die Chapters Group AG hat vorläufige Pro-forma-Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2024 veröffentlicht. Mit einem Wachstum von 42% im Vergleich zum Vorjahr zeigen diese eine starke Umsatzdynamik. Das Management unterstreicht mit einem operativen Wachstum von 11%, dass organisches Wachstum strategische Priorität genießt. Dabei setzt das Unternehmen auf die Einführung der intern entwickelten „Manuskriptmethode“, eine Reihe von Best Practices, sowie auf die Förderung der Eigenverantwortung der Mitarbeiter.

Angesichts der beschleunigten anorganischen Wachstumsstrategie müssen Anleger damit rechnen, dass ihre Anteile auch zukünftig weiter verwässert werden. Derzeit reicht der Cash-flow aus den operativen Einheiten dafür nicht annähernd aus.

Chapters Group (WKN: 661830)



Quelle: stock3

MBB rückt einen Platz vor

Mit einer Marktkapitalisierung von 813 Mio. EUR ist MBB einen Platz in unserem Ranking nach vorne gerutscht. Das Unternehmen konnte zudem auf den Tag genau 19 Jahre nach der Erstnotiz den Einzug in den SDAX feiern – eine Folge der positiven Entwicklung auf Jahressicht.

Im Geschäftsjahr 2024 erzielte das Unternehmen erstmals einen Umsatz von über 1 Mrd. EUR und konnte das Konzernergebnis mehr als verdoppeln. Daneben erreichten die EBIT-Marge (9,7%) und die Nettoliquidität (554 Mio. EUR) historische Höchstwerte. Dieser Erfolg steht im Kontrast zur gesamtwirtschaftlichen Lage und ist vor allem auf die Fokussierung auf Zukunftstrends sowie die Diversifizierung der Gruppe zurückzuführen.

Mit einem Umsatz von 498 Mio. EUR (+33%) und einem EBITDA von 80 Mio. EUR (+152%) steuerte der Energienetzbauer Friedrich Vorwerk einen Großteil zum Ergebnis bei. Dabei wirkten sich die starke Auftragslage und Investitionen in die Strom- und Wasserstoffinfrastruktur deutlich aus. Aumann, Spezialist für Automatisierung, erzielte mit 312 Mio. EUR den höchsten Umsatz seiner Geschichte und ein bereinigtes EBITDA von 36 Mio. EUR (+71%). Der Auftragseingang ging jedoch aufgrund der Investitionszurückhaltung in der Automobilindustrie spürbar zurück. Im Next-Automation-Segment setzt das Unternehmen daher verstärkt auf die Bereiche Defence, Aerospace und Life

Sciences. Der IT-Security-Anbieter DTS schloss mit 99 Mio. EUR Umsatz und 13 Mio. EUR EBITDA leicht unter dem Vorjahr ab, verzeichnete aber ein Rekordwachstum bei seinen Softwarelösungen.

Wie sehr MBB den Kapitalmarkt nutzt, zeigt die Tatsache, dass mit Friedrich Vorwerk, Aumann und Delignit drei wesentliche Beteiligungen selbst an der Börse gelistet sind. Anleger können somit auch direkt in diese Unternehmen investieren.

Mutares liefert und muss Spitzenplatz trotzdem abgeben

Mit einer Marktkapitalisierung von nur noch 727 Mio. EUR musste die Mutares SE ihren Spitzenplatz im Ranking der 15 Beteiligungsgesellschaften abgeben. Der Sanierungs- und Restrukturierungsspezialist konnte operativ durchaus überzeugen. Der vorläufige Nettogewinn der Holding betrug für das Geschäftsjahr 2024 stolze 108,3 Mio. EUR und ist damit um 5,7% gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Wesentliche Faktoren hierfür waren der erfolgreiche Börsengang von Steyr Motors und der Verkauf von Frigoscandia, die zusammen mit fünf weiteren Exits oder Teilexits einen Mittelzufluss von rund 70 Mio. EUR generierten. Gleichzeitig schloss Mutares 13 Akquisitionen ab und kündigte sechs weitere an. Steyr Motors entpuppte sich nach ruhigem Start an der Börse aufgrund der Rüstungs-Sonderkonjunktur zu einer wahren Kursrakete. Mutares nutzte die Vervierfachung (!) der Kurse zu einer →

Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Mutares (WKN: A2NB65)



Quelle: stock3

Reduzierung ihrer Beteiligung von 70,9% auf nur mehr 40,1%.

Da allerdings die Dokumentationspflichten des Abschlussprüfers aufgrund komplexer Transaktionsstrukturen nicht fristgerecht erfüllt werden konnten, musste Mutares aber die Veröffentlichung der geprüften Jahresabschlüsse für das Geschäftsjahr 2024 verschieben. Aufgrund dieser Verspätung wurde das Unternehmen, das sich bereits im vergangenen Herbst einem Angriff des Shortsellers Gotham City ausgesetzt gesehen hatte, aus dem Kleinwerteindex SDAX ausgeschlossen.

sen. Auslöser der Misere war die Insolvenz von Serneke. Hier waren die Süddeutschen im vergangenen Jahr eingestiegen, doch der Sanierungsversuch der schwedischen Bau- und Projektentwicklungsgruppe endete relativ zügig mit deren Pleite.

Während Mutares argumentierte, man habe keine Kontrolle über Serneke erlangt, vertrat der Wirtschaftsprüfer Deloitte zunächst eine andere Ansicht. Nach zeitraubenden Gesprächen hat sich Deloitte dem Standpunkt des Unternehmens angeschlossen. Inzwischen konnte der Geschäftsbericht veröffent-

licht werden und Mutares wird noch im Juni wieder in den SDAX aufgenommen.

Die anderen Neuzugänge

Die Nynomic-Gruppe ist mit ihren Tochtergesellschaften im langfristig wachstumsstarken Markt der berührungslosen und zerstörungsfreien optischen Messtechnik tätig. Durch Übernahmen ist das Unternehmen für seine Kunden aus verschiedenen Endmärkten zu einem One-Stop-Shop geworden, der alles abdeckt: von der Entwicklung individueller Messlösungen über die Produktion bis hin zur Integration in die kundenspezifischen Prozesse. Damit verfügt Nynomic über eine einzigartige Marktposition und ein deutliches Abgrenzungsmerkmal gegenüber dem Großteil der internationalen Wettbewerber. Die zurückhaltende Investitionsstimmung der Kunden belastet allerdings das Ergebnis für 2024 sowie die Prognose für 2025.

Bei der Platform Group läuft es dagegen deutlich besser. Aufgrund der erfolgreichen Geschäftsentwicklung konnte das Unternehmen schon früh im Jahr die Umsatzprognose um 15% erhöhen. Die Platform Group bietet stationären Händlern die Möglichkeit, ih-

Börsennotierter Mittelstandsbasket 2025

Rang	Unternehmen	WKN	Sparte	Strategie	Marktkapitalisierung	Kurs am 6.6.2025
1.(-)	Chapters Group AG	661830	Technologieholding	Buy, Improve, Hold	999,4	43,00
2.(3.)	MBB SE	A0ETBQ	Mittelstandsholding	Buy, Build, Hold	813,8	149,00
3.(1.)	Mutares SE	A2NB65	Sondersituationen	Buy, Turnaround, Sell	727,0	33,95
4.(2.)	Indus Holding AG	620010	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	558,6	22,35
5.(4.)	Deutsche Beteiligungs AG	A1TNUT	Integriertes PE-Geschäftsmodell	Buy, Build, Sell	464,4	24,70
6.(8.)	Max Automation SE	A2DA58	Automatisierung/Umwelttechn.	Buy, Improve, Hold	216,1	5,22
7.(-)	Platform Group AG	A2QEFA	Technologieholding	Buy, Improve, Hold	213,4	10,45
8.(9.)	Gesco SE	A1K020	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	187,5	17,85
9.(7.)	Brockhaus Technologies AG	A2GSU4	Technologieholding	Buy, Improve, Hold	170,8	15,15
10.(-)	Nynomic AG	A0MSN1	Photonik	Buy, Improve, Hold	89,5	14,15
11.(11.)	Blue Cap AG	A0JM2M	Transformation & Turnaround	Buy, Transform, Sell	78,6	17,60
12.(10.)	Kap AG	620840	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	77,7	10,30
13.(12.)	3U Holding AG	516790	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	54,1	1,46
14.(13.)	MS Industrie AG	585518	Industrieholding	Buy, Improve, Hold	46,2	1,53
15.(-)	AdCapital AG	521450	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	18,3	1,31
Summe					4.715,5	

*) in Mio. EUR **) Vorläufige Zahlen beziehungsweise Prognose Unternehmen; Quelle: Börse Frankfurt beziehungsweise IR-Seiten der Unternehmen

Nynomic-Gruppe (WKN: A0MSN1)



Quelle: stock3

ren Warenbestand online anzubieten. Dies geschieht sowohl über eigene Plattformen als auch über Seiten wie Amazon oder Zalando. Dabei wächst die Plattform stark anorganisch, da das Unternehmen kleinere Onlinehändler zu günstigen Konditionen übernehmen kann. Da das Geschäftsmodell im Anschluss Working Capital freisetzt, sollten gute Kapitalrenditen erzielbar sein.

Unter den neu aufgenommenen Beteiligungsgesellschaften ist AdCapital mit Abstand die kleinste. Ihr Geschäftsmodell entspricht am ehesten dem herkömmlichen Modell einer Industriel-

ding. Der Schwerpunkt liegt auf den Kernindustrien Elektrotechnik, Metall- und Kunststoffverarbeitung, Maschinen- und Werkzeugbau sowie Automotive. Das Unternehmen musste zum Ende des Geschäftsjahres 2024 eine für die Branche typische Prognosesenkung vornehmen. Dadurch werden die Umsätze für das Jahr 2024 voraussichtlich auch unter denen des Vorjahres liegen.

Was spricht für börsennotierte Beteiligungsgesellschaften?

Der augenscheinlichste Grund besteht darin, dass die Assetklasse Private

Equity auf diese Weise für jeden Anleger investierbar wird. Dies steht im Gegensatz zu Private-Equity-Fonds der weltweit führenden Anbieter, bei denen eine Anlage oft erst ab Ticketgrößen im siebenstelligen Bereich möglich ist. Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften bieten hier eine attraktive Alternative, da sie aufgrund fehlender Mindestinvestitionen eine hohe Diversifikation über verschiedene Anlagestile und Branchen ermöglichen.

Hinzu kommt ein bedeutender Liquiditätsvorteil: Aktien von börsennotierten Beteiligungsgesellschaften können jederzeit wieder an der Börse veräußert werden. Das ist ein enormer Vorteil gegenüber klassischen Private-Equity-Fonds, die typischerweise über einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren gebunden sind und keinen vorzeitigen Ausstieg ermöglichen. Auch die anfänglich negativen Renditen von Private Equity lassen sich dadurch vermeiden.

Die Experten hinter den börsennotierten Beteiligungsgesellschaften verfügen dabei oft über eine ebenso herausragende Marktkennntnis und ein gutes Gespür für neue Investments. Aufgrund der Veröffentlichungspflichten am Kapitalmarkt und ihres gelisteten Status sind →

Performance 1 Jahr	Dividendenrendite in %	Anzahl Aktien	Umsatz 2023*	Umsatz 2024/ 2024e**	Anzahl Beteiligungen
87,0%	0,0%	23,5	71	111	46
29,8%	0,7%	5,4	955	1.068	6
-12,4%	5,9%	21,4	4.689	5.262	33
-16,5%	5,5%	25,8	1.802	1.721	44
-11,0%	1,0%	18,8	155	109	35
-13,9%	0,0%	41,2	397	366	6
5,8%	0,0%	20,4	432	525	30
-1,1%	0,6%	10,8	561	514	9
-47,7%	1,4%	11,0	187	205**	2
-51,2%	0,0%	6,6	118	103**	13
-7,4%	3,7%	4,5	273	206	7
-10,4%	0,0%	7,8	337	253	34
-21,4%	0,0%	36,8	52	56	13
-9,5%	0,0%	30,0	247	171	5
-49,6%	0,0%	14,0	165	159	6
			10.441,2	10.519,8	289

Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

ihre Einschätzungen und Handlungen jederzeit transparent und unterliegen hohen Offenlegungsstandards.

Worauf Anleger achten sollten

Wie alle börsennotierten Unternehmen unterliegen auch börsennotierte Beteiligungsgesellschaften den Schwankungen des Markts. Der Aktienkurs wird zu jedem Zeitpunkt vom Markt bestimmt. Eine Aktie kann mit einem Aufschlag gehandelt werden, wenn ihr Marktpreis pro Aktie höher als ihr Nettoinventarwert (NAV) pro Aktie ist. Sie kann aber auch mit einem Abschlag gehandelt werden, wenn ihr Marktpreis pro Aktie niedriger als ihr Nettoinventarwert pro Aktie ist.

Im Zusammenhang mit börsennotierten Beteiligungsgesellschaften sind häufig Abschlüsse zu beobachten. Dies kann für Anleger beim Einstieg eine Chance darstellen, beim Ausstieg jedoch auch ein Risiko sein. Es gibt verschiedene Faktoren, die beeinflussen, wie sich diese Zu- beziehungsweise Abschlüsse im Verhältnis zum Aktienkurs entwickeln:

- Wie schätzt der Markt die Fähigkeiten des Managements ein?
- Hält der Markt die Bewertungen der Portfoliounternehmen für realistisch?
- Wie komplex ist die Struktur der Beteiligungsgesellschaft?
- Bestehen Synergieeffekte zwischen den Beteiligungen?

Anleger sollten allerdings beachten, dass diese Kennzahl bei immer

mehr Beteiligungsunternehmen nicht mehr unbedingt zum Geschäftsmodell passt und daher nicht immer eine sinnvolle Messgröße zur Beurteilung der Unternehmensleistung darstellt.

Internationale Einordnung

In den letzten 20 Jahren verzeichnete der Markt für börsennotiertes privates Beteiligungskapital ein stetiges Wachstum – sowohl hinsichtlich der Marktkapitalisierung als auch der Anzahl der Börsennotierungen. Um umfassende Daten und Einblicke in den globalen börsennotierten Private-Equity-Markt zu bieten, hat das Schweizer Unternehmen LPX das „Listed Private Equity Barometer“ entwickelt. Im August 2024 erfüllten 103 börsennotierte Beteiligungsgesellschaften die Liquiditätskriterien für eine Berücksichtigung. Diese Unternehmen verwalten 3,4 Bio. EUR und ihre Marktkapitalisierung betrug 553,7 Mrd. EUR.

Die US-Riesen Blackstone und KKR bringen es zusammen auf eine Marktkapitalisierung von 246 Mrd. EUR. Doch selbst diese beiden Konzerne verblassen neben Berkshire Hathaway, der Holding von Warren Buffett, der bei der letzten Hauptversammlung in Omaha seinen Rückzug als CEO bekannt gegeben hat. Die Holding vereint ein riesiges Portfolio nicht börsennotierter Unternehmen, die (ohne Versicherungsgeschäft) im Jahr 2024 insgesamt 350.876 Personen beschäftig-

ten und einen Nettogewinn von 22 Mrd. EUR erzielten.

Selbst in Europa hat unser Korb aus 15 deutschen Gesellschaften mit einer Marktkapitalisierung von 4,7 Mrd. EUR kaum Bedeutung. Die britische 3i Group, die in Deutschland durch die Einzelhandelskette Action bekannt wurde, bringt es beispielsweise auf einen Börsenwert von 48,1 Mrd. EUR. Auch die schwedische EQT-Gruppe mit einer Bewertung von rund 31,8 Mrd. EUR oder die in der Schweiz ansässige Partners Group mit 31,4 Mrd. EUR spielen in einer völlig anderen Größenklasse als unsere deutschen Unternehmen.

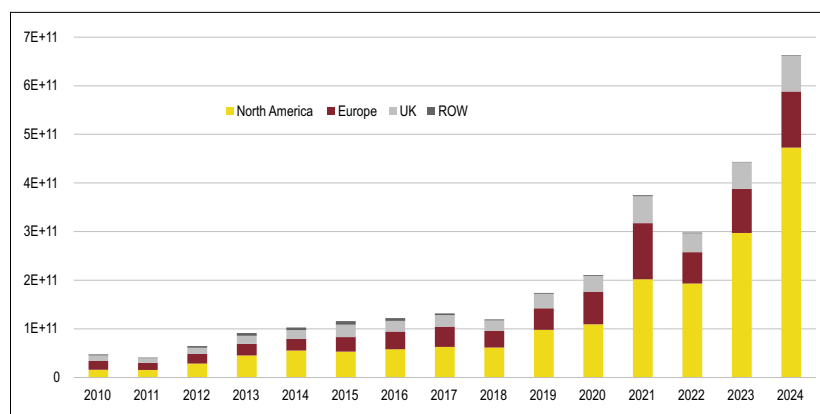
FAZIT

Der deutsche Mittelstand zeichnet sich durch seine zahlreichen, meist familiengeführten, hoch spezialisierten und agilen kleinen und mittleren Unternehmen aus. Sie sind das Rückgrat der deutschen Wirtschaft und sorgen maßgeblich für Beschäftigung, Innovation und weltweite Marktführerschaften. Es ist daher kaum verwunderlich, dass diese Unternehmen bei Private-Equity-Investoren auf der ganzen Welt begehrt sind.

Auch die 15 börsennotierten Beteiligungsgesellschaften des Unternehmerreditio Basket Deutscher Mittelstand investieren in diese vielversprechenden Unternehmen. In ihren Portfolios befinden sich fast 300 Unternehmensbeteiligungen. Obwohl die kumulierte Marktkapitalisierung der 15 Werte nur 4,7 Mrd. EUR beträgt, sind hier viele attraktive Geschäftsmodelle zu finden. Gerade unsere Neuaufnahmen zeigen, wie man mit einem klaren Fokus auf einzelne Themen auch in dieser schwierigen Phase wachsen kann.

Die aktuell schwächelnde Weltwirtschaft und die Investitionszurückhaltung der Kunden bereiten aber vor allem den exportabhängigen Industrieunternehmen im Mittelstand Probleme. Diese eingetrübten Aussichten spiegeln sich auch in der Kursentwicklung und den Bewertungen vieler börsennotierter Beteiligungsgesellschaften wider. Gerade bei diesen Unternehmen könnten sich für mutige Anleger interessante Einstiegsgeslegenheiten bieten. ■

Entwicklung der Marktkapitalisierung für börsennotierte Private-Equity Gesellschaften international



Quelle: LPX Group Listed Private Equity Barometer 2024

„Wir investieren nicht in Unternehmen – wir gestalten ihre Zukunft“

Abacus alpha ist ein langfristig orientierter Investor. Der Fokus liegt auf der nachhaltigen Weiterentwicklung mittelständischer Unternehmen durch technologische Innovation und partnerschaftliches Wachstum. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Herr Hüther, was unterscheidet Ihre Herangehensweise bei Beteiligungen von klassischen Private-Equity-Investoren?

Frank Hüther: Während traditionelle Investoren primär auf Rendite und einen klaren Exitfokus setzen, verstehen wir uns als Impact Investor mit dem Ziel, Unternehmen nachhaltig weiterzuentwickeln. Unser Engagement zielt nicht auf kurzfristige Kennzahlenoptimierung, sondern auf messbare, positive Effekte für Gesellschaft, Umwelt und Unternehmensführung. Diese wertebasierte Haltung prägt unsere Beteiligungen – sei es im strukturellen Aufbau, in der strategischen Ausrichtung oder in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung.

Was macht für Sie ein attraktives Zielunternehmen aus?

Attraktive Zielunternehmen für Abacus alpha zeichnen sich durch ihre Positionierung in Nischenmärkten mit hohem Wachstumspotenzial, klare Differenzierungsmerkmale und eine starke Innovationskraft aus. Besonders spannend sind Familienunternehmen mit technologischem Fokus, wie etwa unsere jüngste Beteiligung MTS Knobloch, die durch Automatisierung und Digitalisierung ihre Marktstellung festigen und ausbauen will. Ein weiteres Beispiel ist die airinotec GmbH aus Bayreuth, ein international tätiger Systemanbieter für industrielle Klima- und Prozesslufttechnik, die sich für energieeffiziente und wirtschaftliche Klimatisierung anspruchsvoller Produktionsprozesse in der Nahrungsmittel-, Papier- und Tabakindustrie einsetzt. Neben harten Finanzkennzahlen legen wir

großen Wert auf kulturelle Übereinstimmung, nachhaltige Werte und ein Management, das bereit ist, gemeinsam mit uns an der Zukunft zu arbeiten.

Welche typischen Herausforderungen begegnen Ihnen bei der Unternehmensnachfolge im Mittelstand?

Die Unternehmensnachfolge ist oft mit Unsicherheit verbunden – sei es auf emotionaler, struktureller oder finanzieller Ebene. Hier setzen wir auf einen ganzheitlichen Ansatz: Neben Kapital bringen wir strategisches Know-how, operative Erfahrung und ein starkes Netzwerk mit. Wir helfen beim Aufbau professioneller Strukturen, begleiten aktiv bei der Führungskräfteentwicklung und bieten flexible Beteiligungsmodelle wie Management-Buy-outs, um familieninterne oder -externe Übergaben reibungslos zu gestalten. Unser Ziel ist es, den Generationswechsel nicht nur zu ermöglichen, sondern aktiv als Partner mitzugestalten.

Welche Rolle nehmen KI und datengetriebene Technologien bei Ihnen ein?

Technologische Weiterentwicklung ist für uns kein Selbstzweck, sondern integraler Bestandteil unserer Investmentstrategie. Bei der Due Diligence nutzen wir datengetriebene Analysen, um Marktpotenziale, Geschäftsmodelle und Prozesse effizient und risikoorientiert zu bewerten. In der operativen Phase helfen wir unseren Portfoliounternehmen, durch digitale Tools und Automatisierung Effizienzgewinne zu realisieren, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und ihre technologische Souveränität auszubauen. KI-basierte Lösungen spielen dabei eine zunehmende Rolle – von der Prozess-

optimierung bis zur Innovationsentwicklung.

Wie gelingt es Abacus alpha, sich als strategischer Mitgestalter zu positionieren?

Unser Verständnis als strategischer Partner basiert auf einem tiefen Vertrauen und einer langfristig angelegten Zusammenarbeit. Wir agieren nicht als rein finanzieller Investor, sondern als Impact Investor, der technologische Innovationen fördert und strategische Impulse setzt, um Synergien zu schaffen, die unsere Portfoliounternehmen nachhaltig weiterentwickeln und ihre Zukunftsfähigkeit im Markt stärken. Wir verstehen uns als Mitunternehmer auf Augenhöhe. Durch die Kombination aus Kapital, strategischem Sparring und operativer Unterstützung entwickeln wir gemeinsam mit dem Management maßgeschneiderte Wachstumsstrategien. Unser aktiver Beitrag reicht von der Reorganisation über Marktanalysen bis hin zur Internationalisierung. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Frank Hüther,
Geschäftsführer,
Abacus alpha GmbH
frank.huether@ab-alpha.de

Das Investorenprofil zur Abacus alpha GmbH finden Sie auf Seite 38.

„Carve-outs sind komplex – aber genau darin liegt unsere Stärke“

Aequita ist eine inhabergeführte Industriegruppe, die Unternehmen in Sondersituationen, insbesondere Carve-outs aus Konzernen, durch Kapital, Know-how und operative Unterstützung stärkt. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Aequita gilt als erfahrener Spezialist für Carve-outs. Was macht Ihr Team in diesem Bereich besonders?

Simon Schulz: Wir haben bislang mehr als 20 erfolgreiche Transaktionen abgeschlossen, darunter zahlreiche Carve-outs aus internationalen Unternehmensgruppen. Unser Team besteht aus über 80 operativen Experten, die entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von IT und Produktion bis hin zu Finanzen und Vertrieb – tief eingebunden sind. Diese operative Stärke hilft uns, Unternehmen nicht nur sauber aus Konzernstrukturen herauszulösen, sondern auch in kurzer Zeit neu auszurichten. Wichtig ist uns auch unser „Partnership Approach“. Wir arbeiten immer sehr eng mit dem Verkäufer zusammen und legen großen Wert auf Transparenz und Vertrauen.

Wie kommen Sie mit Konzernen ins Gespräch, die sich von Unternehmensteilen trennen möchten?



ZUM INTERVIEWPARTNER

Simon Schulz,
Partner,
Aequita SE & Co. KGaA
simon.schulz@aequita.com

Das Investorenprofil zur Aequita SE & Co. KGaA finden Sie auf Seite 39.

Oftmals werden wir über Investmentbanken oder M&A-Berater angesprochen, die vom Verkäufer mandatiert wurden. Unsere gute Positionierung als Carve-out-Experte mit einem starken Track Record und mit einem erfahrenen operativen Team macht uns in solchen Situationen attraktiv. Unsere Erfahrung zeigt, dass wir gerade dann überzeugen, wenn es darum geht, den Übergang für alle Beteiligten so reibungslos wie möglich zu gestalten. Dabei spielt es eine große Rolle, dass wir nicht nur Kapitalgeber sind, sondern uns aktiv in die operative Umsetzung einbringen. Unsere Partner und Experten begleiten die Unternehmen direkt vor Ort, um den Erfolg des Übertragungsprozesses zu garantieren.

Wie gehen Sie bei der Umsetzung eines Carve-outs konkret vor?

Jeder Carve-out ist individuell: Wir starten mit einer intensiven Analyse und arbeiten eng mit dem Verkäufer an einem maßgeschneiderten Konzept. Dazu gehören eine enge Abstimmung der Expertenteams und eine frühzeitige gemeinsame Kommunikation, um Unsicherheiten zu vermeiden. Auch die Transparenz im Prozess ist entscheidend – wir wollen von Beginn an das Vertrauen aller Beteiligten gewinnen. Ein weiterer wichtiger Schritt ist die flexible Transaktionsstruktur, damit wir die Besonderheiten und Wünsche des Konzerns berücksichtigen können. Oft arbeiten wir mit einem Transitional Service Agreement, um sicherzustellen, dass das ausgegliederte Unternehmen in der Übergangszeit weiter stabil läuft, während wir parallel eigene Strukturen für das selbstständige Unternehmen aufbauen.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Erfolgsfaktoren?

Ein Carve-out erfordert eine klare Roadmap und ein verbindliches Governance-Modell. Wir setzen auf ein stringentes Programmmanagement. Es definiert klare Verantwortlichkeiten und Ziele. Ebenso wichtig ist die Einbindung der übergreifenden Teams. Nur wenn alle an einem Strang ziehen, lassen sich Carve-outs effizient und erfolgreich umsetzen. Ein weiterer Schlüsselfaktor ist technisches Know-how: Unsere Experten verfügen über tiefgehende Erfahrung in zentralen Bereichen wie SAP ERP, CRM, HCM und IT-Infrastruktur. Und wir legen großen Wert darauf, Leistungsträger im Unternehmen zu halten, denn sie sind oft entscheidend für die Stabilität in der Umbruchphase.

Wie grenzt sich Aequita in diesem Umfeld von anderen Wettbewerbern ab?

Wir sind ein unternehmerisch geprägtes Family Office und investieren langfristig. Anders als viele klassische Finanzinvestoren stehen wir nicht unter einem kurzfristigen Exitdruck. Unser Ziel ist es, das Potenzial eines Unternehmens durch operative Exzellenz zu heben und es strategisch weiterzuentwickeln. Mit unserem Fokus auf produzierende Unternehmen und industriennahe Dienstleistungen in Europa – von Mittelständlern bis zu Geschäftsbereichen größerer Konzerne – haben wir uns eine klare Nische geschaffen. Unsere Beteiligungen erzielen zusammen aktuell rund 3,3 Mrd. EUR Umsatz mit über 16.000 Mitarbeitenden. Pro Transaktion investieren wir typischerweise bis zu 20 Mio. EUR Eigenkapital. ■

„Wir unterstützen Unternehmer mit einer klaren Vision“

Avedon ist ein langfristig orientierter Investor, der sich darauf konzentriert, Unternehmen so aufzustellen, dass sie ihr Potenzial bestmöglich ausschöpfen können. Zu diesem Zweck geht er sowohl Mehrheits- als auch Minderheitsbeteiligungen ein.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Avedon hat sich an der Softwarefirma Cumulocity beteiligt. Inwieweit ist diese Transaktion typisch für Avedon?

Ben von Schulz: Wir wollen Unternehmer unterstützen, die eine klare Vision davon haben, wie sie zukünftig ihren Kunden noch größeren Mehrwert bieten können, und die das mit einer stringenten Strategie untermauern. Zugleich sollten sie die Ambition und die Energie haben, diese Strategie mit uns umzusetzen. Genau das haben wir bei Bernd Groß und seinem Team vorgefunden. Für uns ist Cumulocity eines der spannendsten Softwareunternehmen in Deutschland in dieser Größe. Typischerweise sind wir der erste Investor, dem sich Unternehmer im Zuge einer Nachfolge oder zur Wachstumsbeschleunigung anvertrauen. Bei Cumulocity war für uns entscheidend, dass wir diese Beteiligung gemeinsam mit dem Management gestalten konnten.

Herr Groß, warum haben Sie Ihren Management-Buy-out zusammen mit Avedon realisiert?

Bernd Groß: Wir sind davon überzeugt, dass der Internet-of-Things-(IoT-)Markt in den kommenden Jahren mit zunehmendem Tempo wachsen wird. Maschinenbauer, beispielsweise, haben längst erkannt, dass sie sich zukünftig mehr über digitale Dienstleistungen, wie die Fernwartung, differenzieren können als über die Maschine selbst. Die Umsetzung ist für sie aber häufig sehr herausfordernd. Genau hier setzt Cumulocity an: Unsere Plattform ermöglicht es den Kunden, schnell und kosteneffizient IoT-basierte Dienstleistungen auf den Markt zu

bringen. Wir als Gründerteam hatten Cumulocity 2017 als Start-up an die Software AG verkauft. Um die heutige große Marktchance nutzen zu können, haben wir uns letztes Jahr entschlossen, das Unternehmen zurückzukaufen – und zwar mithilfe von externen Investoren. Wir haben recht schnell festgestellt, dass Avedon und wir gut zueinander passen.

Wie sieht diese Zusammenarbeit konkret aus?

Groß: Der Rückkauf von Cumulocity erfolgte als Carve-out aus der Software AG. Unsere Technologie, Produktentwicklung und Support sind immer unabhängig geblieben. Funktionsbereiche wie Finance und Controlling sowie HR wurden allerdings zuvor vom Konzern erbracht, sodass wir diese jetzt unabhängig neu aufbauen. Hierbei hat Avedon uns sehr geholfen. Darüber hinaus unterstützt Avedon uns mit seinem Erfahrungsschatz und Netzwerk bei der Umsetzung unserer Strategie.

Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Groß: In den ersten Monaten nach der Transaktion stand der Abschluss des Carve-outs bei unveränderter Betreuung unserer Kunden im Fokus. Mittelfristig haben wir vor, unsere Position in den für uns wichtigsten Regionen auszubauen, also in den USA, in Europa, Japan und dem Mittleren Osten. Langfristig wollen wir 100 Mio. EUR an jährlich wiederkehrenden Umsätzen erreichen. Mit diesem Ziel haben wir mit unseren Partnern, Avedon als Hauptgesellschafter sowie zwei weiteren Minderheitsinvestoren, eine langfristige strategische Zusammen-

arbeit vereinbart. Nur mit diesem Fundament können wir zu einem Global Player werden.

Welche Bedeutung haben Digitalisierungs- und Softwarethemen bei Avedon? Nimmt sie zu?

Von Schulz: Wir investieren bereits seit Anfang der 2000er-Jahre auch in Softwareunternehmen. Die Digitalisierung ist für alle Unternehmen, die wir unterstützen, inzwischen ein Wachstumsfokus. Wir sind zum Beispiel am bald 120 Jahre alten Maschinenbauer Altendorf beteiligt und haben ihn dabei unterstützt, das erste KI-basierte Sicherheitssystem für Formatkreissägen zu entwickeln. Altendorf ist übrigens inzwischen auch ein Kunde von Cumulocity und nutzt die Plattform, um IoT-basierte Dienstleistungen anzubieten. ■



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

Ben von Schulz,
Investment Director,
Avedon GmbH
benjamin.vonschulz@avedoncapital.com

Bernd Groß,
Gründer und CEO,
Cumulocity GmbH
info@cumulocity.com

Das Investorenprofil zur Avedon GmbH finden Sie auf Seite 39.

„Wir stellen unsere Portfoliounternehmen resilient auf“

BU Bregal Unternehmerkapital setzt auf nachhaltiges Wachstum, gezielte Zukäufe und resiliente Geschäftsmodelle. Im Fokus steht der Aufbau starker Unternehmen, die auch in einem volatilen Umfeld erfolgreich bestehen können. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Welchen strategischen Ansatz verfolgt BU?

Jan-Daniel Neumann: In unseren 40 originären Beteiligungen wurden in den letzten zehn Jahren pro Jahr im Schnitt drei Zukäufe pro Beteiligung getätigt. Für das Heben der internen Potenziale setzen wir verschiedene Hebel ein. Ein wichtiger ist die Stärkung des Vertriebs. Viele Unternehmen verfügen über hervorragende Produkte, schöpfen ihr Vertriebspotenzial aber noch nicht voll aus. Ein zweiter Punkt ist die Preisfindung. Aus Erfahrung wissen wir, dass bei der Preisgestaltung vieler Unternehmen für ihre Produkte und Dienstleistungen noch Spielraum besteht. Schließlich begleiten wir unsere Beteiligungen bei der Entwicklung moderner Organisationsstrukturen und einer zukunftsfähigen Unternehmensführung.

Sind Sie mit 2024 zufrieden?

Wir leben seit Jahren mit großen Herausforderungen. 2020 begann alles mit

der Coronapandemie, dann brachte der Krieg in der Ukraine massive Lieferkettenprobleme. Danach belastete eine über anderthalb Jahre andauernde Inflation die Wirtschaft, und aktuell haben wir eine erhebliche geopolitische Unsicherheit, was den Kurs der USA, aber auch die Antwort Chinas darauf angeht – und was das für einen Mittelständler bedeutet. Vor diesem Hintergrund kann ich sagen: 2024 war wieder ein herausforderndes Jahr, das unsere Portfoliounternehmen operativ sehr gut gemeistert haben. Wir achten stark auf Resilienz, defensives Wachstum, stabile Cashflows und Geschäftsmodelle mit hohem Anteil wiederkehrender Umsätze. Dieser Ansatz hat sich bewährt: Trotz des volatilen Umfelds konnten viele unserer Beteiligungen Umsätze und Ergebnisse steigern, was uns zuversichtlich für die Zukunft stimmt.

Was ist die größte Herausforderung?

Die Unsicherheit ist die größte Herausforderung. Wenn man nicht weiß, was einen morgen erwartet, wie das regulatorische Umfeld aussehen wird, dann ist es sehr schwierig, zu investieren. Deshalb ist überall eine Investitionszurückhaltung spürbar; jeder wartet ab, auch die Kunden. Die Zurückhaltung birgt die Gefahr, dass das Geschäft nicht schnell genug wieder hochgefahren werden kann, wenn der Bedarf wieder steigt. Es ist ein ständiger Balanceakt: einerseits das geopolitische Umfeld richtig zu erkennen und das Geschäft anzupassen, andererseits nicht zu konservativ zu sein, um gegebenenfalls schnell auf Wachstum umzuschalten.

Welche Branchen sind für BU am spannendsten?

Wir haben seit mehreren Jahren einen klaren Branchenfokus. Wir investieren nur in Software, Industrietechnik, Dienstleistungen für Unternehmen und in das Gesundheitswesen. Wir haben unser Team auf diese Sektoren aufgeteilt. Dadurch bauen wir kontinuierlich Sektor-Know-how auf und können bei jedem infrage kommenden Unternehmen gut beurteilen, wo die Chancen und wo die Herausforderungen liegen, welche Strategien wir sehen. Wir können dadurch auch sehr gut einschätzen, was wir in einem Unternehmen leisten können und was nicht. Wir sind sehr früh vom Generalisten zum Spezialisten geworden.

Wie wird sich das Beteiligungsgeschäft in den kommenden Jahren entwickeln?

Wir erwarten, dass die geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit mittelfristig bestehen bleibt. Dadurch bleibt auch das makroökonomische Umfeld schwierig. Darauf müssen wir uns im Portfolio einstellen. Das heißt: Effizienzen, Budgets und Investitionsprogramme kritisch prüfen und Kurse nach Bedarf korrigieren. Wir suchen nach resilienten Geschäftsmodellen – nach herausragenden Unternehmern und Unternehmen, deren Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden unverzichtbar sind. Denn in volatilen Zeiten braucht man Substanz, Relevanz und die Fähigkeit, sich flexibel an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Jan-Daniel Neumann,
Mitbegründer und Partner,
BU Bregal Unternehmerkapital GmbH
info@bu-partners.de

Das Investorenprofil zur BU Bregal Unternehmerkapital GmbH finden Sie auf Seite 40.

„Der M&A-Markt befindet sich in einem perfekten Sturm“

Die Deutsche Beteiligungs AG ist eine börsennotierte deutsche Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main. Sie initiiert geschlossene Private-Equity-Fonds und investiert in gut positionierte mittelständische Unternehmen mit Potenzial.

INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Die neue Bundesregierung hat ein gewaltiges Investitionsprogramm aufgelegt. Rechnen Sie hier mit positiven Auswirkungen auf den deutschen Mittelstand?

Thomas Weber: Der aktuelle M&A-Gesamtmarkt befindet sich in einem perfekten Sturm. Die makroökonomische Lage ist nach wie vor geprägt von Herausforderungen, und geo- sowie wirtschaftspolitische Umstände trüben die konjunkturelle Entwicklung zusätzlich. Insbesondere die globale handelspolitische Lage und deren Volatilität schüren zusätzliche Unsicherheiten. Dies spiegelt sich auch in den Marktzahlen wider. So verzeichnet der HCOB Purchasing Manager Index nach wie vor schwache Exportverkäufe. Nichtsdestoweniger zeichnen sich positive Entwicklungen ab. So wuchs der PMI im März 2025 von 46,5 Punkten im Februar auf 48,3 und erreichte damit den höchsten Stand seit August 2022. Die Produktion stieg erstmals seit fast zwei Jahren, angetrieben durch stärkere Neuaufträge, vornehmlich bei Vorleistungsgütern. Diese Entwicklung wird durch die anberaumten Investitionen des Bundes in die Infrastruktur massiv gestärkt. Zudem schafft diese Initiative finanziellen Spielraum für öffentliche Auftraggeber und sorgt für eine klare Budgetplanung in Kommunen und Ministerien, was die Investitionsbereitschaft des Mittelstands beflügelt. Besonders Projekte zur Digitalisierung von IT-Infrastruktur und Softwareentwicklung werden profitieren, da die Unsicherheit über künftige Etats bei vielen Unternehmen nun einer konkreten Perspektive weicht. Experten erwarten dadurch mittelfristig ein Wachstum

in Richtung 1,5%, sofern die Mittel zielgerichtet und zügig fließen.

Welchen Beitrag kann die DBAG dabei leisten, den deutschen Mittelstand weiter zu stärken, und wo sehen Sie hier einen hohen Handlungs-/Nachholbedarf in den Unternehmen?

Die DBAG bringt drei zentrale Hebel ein. Smartes Kapital: Wir investieren flexibel in Eigenkapital, eigenkapitalähnliche und hybride Finanzierungsinstrumente und können so gezielt Entwicklungs- und Wachstumsprojekte unterstützen. Nachfolge- und Buy-and-Build-Expertise: Rund ein Drittel aller Mittelständler steht vor dem Generationswechsel; wir managen diesen Prozess und heben Potenziale durch gezielte Zukäufe und Komplementierungen. Branchenspezifische Wachstumsstrategien: Unsere Portfoliounternehmen profitieren von Best Practices in Automatisierung, Robotik, Digitalisierung und Industrieanwendungen, da wir uns traditionell auf wachstumsstarke, weniger zyklische Geschäftsmodelle in DACH und Norditalien fokussieren.

Was sind für die DBAG aktuell die wichtigsten Sektoren mit Blick auf Investments? Und haben Sie in der Zukunft dafür ausreichende Mittel?

Die DBAG investiert vorrangig in die Industrie und Industrietechnologie, industrielle Dienstleistungen, Umwelt/Energie/Infrastruktur, IT-Services und Software sowie Healthcare. Mit unserem Flaggschifffonds DBAG Fund VIII sowie unserer Small-Cap-Strategie in Form des DBAG ECF IV und einer starken Liquiditätssituation auf Konzernebene verfügen

wir über ausreichende Mittel, um die attraktiven Chancen am Markt zu nutzen.

Wie schätzen Sie den Stand im Private-Equity-Sektor ein?

Die Marktbedingungen bleiben herausfordernd: Höhere Kapitalkosten, restriktivere Finanzierungsbedingungen und geopolitische Unsicherheiten verlangsamen Transaktionsprozesse und erfordern selektive Investmentansätze. Gleichzeitig zeichnet sich ein klarer Stimmungsumschwung ab: Die Zahl der Private-Equity-Deals im Mid-Market-Segment stieg von 34 Transaktionen im Jahr 2023 auf 42 Transaktionen im Jahr 2024 und befindet sich damit auf Wachstumskurs. Ähnlich verhält es sich mit dem Transaktionsvolumen, das mit 4,8 Mrd. EUR gegenüber 3,9 Mrd. EUR im Vorjahr substanziell anstieg. Die großvolumigen öffentlichen Investitionen der Bundesregierung setzen nun einen neuen, starken Impuls für Unternehmensnachfolgen und Wachstumsfinanzierungen. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Thomas Weber,
Mitglied der Geschäftsleitung,
Deutsche Beteiligungs AG
welcome@dbag.de

Das Investorenprofil zur Deutsche Beteiligungs AG finden Sie auf Seite 41.

„Carve-outs sind ein struktureller Trend“

Der M&A-Markt bleibt trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten in Bewegung. Die Ecco Group setzt dabei vor allem auf Carve-outs und sieht darin große Chancen für Wachstum und Unternehmertum. INTERVIEW **EVA RATHGEBER**

Unternehmeredition: Welche Markttrends beobachten Sie derzeit im M&A-Bereich?

Uli Lorenz: Der M&A-Markt ist aktuell von Zurückhaltung bei großen Transaktionen geprägt, da hohe Zinsen und geopolitische Unsicherheiten die Finanzierung erschweren. Gleichzeitig bereinigen viele Unternehmen ihre Portfolios und setzen auf strategische Zukäufe. Im Mittelstand ist die Stimmung ambivalent: Einerseits herrscht Verunsicherung durch Konjunktur- und Kostenrisiken, andererseits entstehen Chancen durch Nachfolgeregelungen und gezielte Akquisitionen, sodass der Markt trotz Unsicherheiten in Bewegung bleibt.

Der Carve-out ist Ihre Kernkompetenz. Welche strukturellen und operativen Herausforderungen begleiten Sie nach Abschluss solcher Transaktionen – insbesondere in den ersten 100 Tagen? Carve-outs sind anspruchsvoll, weil sie nicht nur die Trennung von Systemen, Verträgen und Prozessen bedeuten, son-

dern auch einen kompletten Identitätswandel. In den ersten 100 Tagen geht es darum, eine stabile operative Basis zu schaffen: IT- und Finanzstrukturen müssen stehen, Lieferketten gesichert, Vakanz besetzt und die Mitarbeiter mitgenommen werden. Gleichzeitig legen wir früh Wert auf Kulturarbeit und strategische Fokussierung, damit das neue Unternehmen schnell Fahrt aufnimmt – unabhängig und zukunftsgerichtet.

Wie unterscheiden sich grenzüberschreitende Projekte von nationalen?

Internationale Carve-outs sind per definitionem komplexer: Es gilt, unterschiedliche arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen, Gewerkschaftsstrukturen, Zeitzonen und Kulturen sowie Sprachen zu berücksichtigen. Strategisch erfordern sie ein sehr stringentes Projektmanagement, das landesspezifische Anforderungen integriert. Die Fähigkeit, lokal zu führen und gleichzeitig zentral zu steuern, entscheidet über den Erfolg.

Sie erwerben derzeit die beiden Nestlé-Cereal-Standorte in Frankreich und Großbritannien. Was macht diese Möglichkeit für die Ecco Group attraktiv?

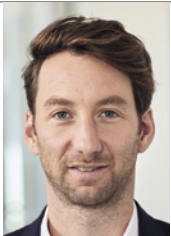
Die Werke in Itancourt und Bromborough verfügen über erfahrene Teams, starke industrielle Strukturen und jahrzehntelange FMCG-Erfahrung. Für uns ist das eine seltene Gelegenheit, ein eigenständiges europäisches Produktionsnetzwerk im Bereich Cerealien aufzubauen – mit einer soliden Basis und klarem Wachstumspotenzial. Wir glauben an die Relevanz von Private Labels im Lebensmittelsektor – und sehen hier die Möglichkeit, langfristig Mehrwert zu schaffen.

Mit der Akquisition des Stahlhandelsunternehmens in Graz haben Sie zuletzt einen Carve-out umgesetzt. Welche Entwicklungspotenziale sehen Sie dort für die kommenden Jahre?

Das Unternehmen in Graz bringt alles mit, was man für eine erfolgreiche Transformation braucht: eine starke regionale Kundenbasis, tiefes technisches Know-how und engagierte Mitarbeiter. Mit dem Carve-out in Graz haben wir die Grundlage geschaffen, das Geschäft deutlich agiler und marktnäher zu steuern. Wir sehen Potenzial insbesondere im Ausbau der Kundenbeziehungen in der Region, in effizienteren Prozessen und in der Erweiterung unseres Service- und Leistungsangebots. So wollen wir Graz zu einem starken Hub für Österreich und Südosteuropa entwickeln.

Zum Schluss: Wie blicken Sie auf die nächsten Jahre – werden Carve-outs und Portfoliobereinigungen weiterhin die M&A-Agenda im Mittelstand prägen?

Ganz klar: Ja. Carve-outs sind kein konjunkturelles Phänomen, sondern ein struktureller Trend. Viele große Unternehmen konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft und geben Aktivitäten ab, die strategisch nicht mehr im Fokus stehen. Das öffnet dem Mittelstand und Investoren Chancen, starke Einheiten zu übernehmen und neu auszurichten. Gleichzeitig ermöglicht der Carve-out kleineren Einheiten, wieder unternehmerischer und agiler zu agieren. Die Kombination aus Fokus, Schnelligkeit und Unternehmertum wird in Zukunft überdurchschnittlich erfolgreich sein. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Uli Lorenz,
Gründer und Managing Partner,
Ecco Group
u.lorenz@ecco-group.de

Das Investorenprofil zur Ecco Group finden Sie auf Seite 41.

WE MAKE **IT** WORK

IT SYSTEMBETREUUNG

BACKUP & RECOVERY SOLUTIONS

CYBERSECURITY

PRIVATE CLOUD

VOICE OVER IP & TEAMKOMMUNIKATION

FULLHOUSE IT-SERVICES AG

Der Managed Service Provider an Ihrer Seite!



ULLHOUSE IT

WEB www.fullhouse-it.de

HOTLINE 08171 / 42 88 88 - 8

„In den Krisen stecken viele Möglichkeiten“

Emeram Capital ist eine führende Beteiligungsgesellschaft für mittelständische Unternehmen mit Fokus auf Digitalisierung, Gesundheit und Energiewende. Selbst in einem herausfordernden Marktumfeld baut die Gesellschaft ihr Portfolio konsequent aus und unterstützt ihre Beteiligungen aktiv beim Wachstum. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Herr Dr. Oleownik, wie lief das Jahr 2024 für Emeram?

Dr. Sven Oleownik: Das vergangene Jahr war für die Branche herausfordernd. Dennoch haben wir es sehr erfolgreich abgeschlossen: Wir konnten vier neue Investments tätigen. Dazu zählt zum Beispiel die Provital GmbH, ein Anbieter für artgerechtes Hunde- und Katzenfutter. Ebenfalls neu im Portfolio sind die Garderos GmbH, die robuste Routerlösungen für sichere Datenkommunikation liefert, sowie die CoCoNet AG, ein Softwareanbieter für das digitale Firmenkundengeschäft von Banken. Außerdem haben wir uns an der ace Group beteiligt, einem EPC-Anbieter im Bereich Clean Energy.

Gab es auch Exits im vergangenen Jahr?

Ja. Ein bedeutender Exit war der Verkauf von diva-e an die niederländische Conclusion Group. Wir hatten das Un-

ternehmen seit 2015 begleitet. Durch die Integration von zwölf Firmen ist diva-e zu einem führenden Anbieter im Bereich Digital Experience im DACH-Raum herangewachsen. Das war ein sehr erfolgreicher Entwicklungsprozess, auf den wir stolz sind.

Wie ist Emeram ins Jahr 2025 gestartet?

Sehr dynamisch. Gleich im ersten Quartal konnte unser gemeinsames Portfoliounternehmen mit Rivean Capital, die Jinit[AG, die Übernahme der HBSN-Gruppe abschließen. Dadurch entsteht ein führender Digitalspezialist mit über 1.500 Mitarbeitenden an 18 Standorten. Insgesamt erwarten wir für das laufende Jahr ein zweistelliges Umsatzwachstum über unser gesamtes Portfolio.

Wie schätzen Sie die aktuelle Marktlage für Transaktionen ein?

Die Multikrisen – Corona, Ukrainekrieg, geopolitische Unsicherheiten – haben die letzten Jahre geprägt, und Unsicherheit sowie Volatilität erschweren nun einmal die Preisbildung und Verhandlungen. Das gilt auch für Banken, die Finanzierungen kritischer prüfen. Aber dadurch denken auch manche Unternehmer darüber nach, sich einen Partner an Bord zu holen, der in diesen Situationen hilft, Chancen zu entwickeln, Optionen zu gestalten und so im Wettbewerb vorne zu bleiben und sogar an Abstand zu gewinnen. Das birgt auch viele Chancen.

Was macht Carve-outs aktuell attraktiv?

In großen Unternehmensgruppen können nicht alle Geschäftsbereiche gleich priorisiert werden. Gerade Randaktivitäten fallen da oft hinten runter – und werden zum Verkauf gestellt. Auch viele Familienunternehmer denken angesichts der Unsicherheit über einen (Teil-)Rückzug nach. Man will Vermögen absichern, Risiken begrenzen. Diese Nachfrage nach Nachfolgelösungen spüren wir deutlich.

Wie sieht es mit dem Thema künstliche Intelligenz in Ihrem Portfolio aus?

Wir haben dazu eine gruppenweite Initiative gestartet. Ziel ist es, Erfahrungen zu bündeln und Anwendungsfälle zu teilen. In unseren Portfoliounternehmen kommt KI etwa bei der Bearbeitung von Ausschreibungen oder für die Erstellung digitaler Lerninhalte zum Einsatz. Außerdem nutzen wir KI-Tools für Recherchen. Das gesammelte Wissen stellen wir auch anderen Beteiligungen zur Verfügung. So entsteht ein Kompetenzpool, von dem alle profitieren.

Welche Strategie verfolgt Emeram in den kommenden Monaten?

Unser Fokus liegt weiter auf wachstumsstarken Unternehmen in Transformationsmärkten – also dort, wo Digitalisierung, Gesundheit und Energiewende zentrale Treiber sind. Wir sehen gerade in schwierigen Zeiten attraktive Chancen. Der Dealflow bleibt robust. Wir sind davon überzeugt, dass jetzt der richtige Moment ist, um Unternehmen auf ihrem nächsten Entwicklungsschritt zu begleiten. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Dr. Sven Oleownik,
Partner,
Emeram Capital Partners GmbH
sven.oleownik@emeram.com

Das Investorenprofil zur Emeram Capital Partners GmbH finden Sie auf Seite 42.

„Wir wollen in diesem Jahr Unternehmen kaufen“

Die Beteiligungsgesellschaft GESCO vereinigt mittelständische Unternehmen der Investitionsgüterindustrie unter dem Dach einer Holding und unterstützt sie dabei, sich international zu entwickeln. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Was macht GESCO als Investor aus?

Jean Christ: Wir wollen den Unternehmen im Mittelstand helfen, nachhaltig erfolgreich zu wachsen. Viele Unternehmen sind schon hervorragend aufgestellt, sie sind technologisch weit vorne. Was ihnen noch fehlt, ist der Sprung auf die internationale Bühne. Da kommen wir ins Spiel. Wir helfen den Unternehmen dabei, weltweit präsent zu sein. Anders als klassische Private-Equity-Häuser verfolgen wir keine Exitstrategie, sondern wollen unsere Unternehmen langfristig im Verbund halten. Dabei lassen wir den Beteiligungen einen Großteil ihrer Eigenständigkeit, bieten ihnen zugleich aber aus der Holding heraus umfangreiche professionelle Expertise an. Unsere Unterstützung liefern wir im Rahmen des GESCO Business Systems (GBS). Ein wichtiger Schwerpunkt dabei ist Lean Enterprise, also das kontinuierliche Verbessern der betrieblichen Abläufe und Effizienzsteigerungen. Wir unterstützen aber auch beispielsweise im Finanzmanagement. Unsere Business Directors ermitteln vor Ort gemeinsam mit dem Management der Beteiligungen die Potenziale. Außerdem findet in der Gruppe ein regelmäßiger Austausch zwischen allen Unternehmen und der Holding statt.

Wollen Sie auch akquirieren?

Wir haben Ende 2024 zwei Portfoliobereinigungen vollzogen. Damit haben wir eine gesunde Basis geschaffen. Wir haben uns für dieses Jahr zum Ziel gesetzt, eine Basisbeteiligung zuzukaufen, aber auch Add-on-Akquisitionen zu tätigen, mit denen wir bestehende Beteiligungen stärken. Unsere sehr starke Bilanz eröffnet uns alle finanziellen Spielräume, die

wir brauchen. Wir sichten derzeit viele Angebote und sind guter Dinge, dass wir mit dem einen oder anderen attraktiven Target zusammenkommen werden.

Welche Unternehmen sind für GESCO interessant?

Wir haben seit Jahresbeginn eine neue Segmentstruktur: Materials Refinement and Distribution, Life Science and Healthcare und Industrial Assets and Infrastructure. Unsere Unternehmen darin sind entweder prozessorientiert, produktorientiert oder auf Projektierung spezialisiert. Grundsätzlich sind wir an Unternehmen interessiert, denen wir mit unserem Know-how zu einer Wertsteigerung verhelfen können. Das kann in den bestehenden Segmenten geschehen oder auch in einem neuen Bereich.

In welcher Größenordnung könnten Sie investieren?

Unser Sweet Spot für künftige Basisbeteiligungen liegt bei 20 Mio. bis 40 Mio. EUR Umsatz. Jedoch schauen wir uns gerne auch Unternehmen mit mehr oder weniger Umsatz an. Ausschlaggebend ist, dass wir langfristiges Potenzial sehen. Innovationsfähigkeit, differenzprägende Wertschöpfung und eine hohe Kundenrelevanz sind für uns entscheidende Faktoren. Add-ons haben idealerweise eine Umsatzgröße von 5 Mio. bis 10 Mio. EUR. Aber auch hier ist der strategische Fit wichtiger als der Umsatz. Add-on-Zukäufe bieten darüber hinaus den Vorteil, dass die Risiken überschaubarer sind. In der Regel kennen wir diese Unternehmen als Marktbegleiter schon und können ihre weitere Entwicklung relativ gut einschätzen. Die Integration fällt entsprechend leicht.

Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Lage für die Unternehmen von GESCO ein?

Bei GESCO gehen wir konsequent den Weg in Richtung Globalisierung. Angesichts des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds ist das nicht nur ein „Kann“, sondern ein „Muss“. Heute muss ein Unternehmen international aufgestellt sein, wenn es auch in Zukunft bestehen will. Unsere Beteiligung Kesel, zum Beispiel, hat als Spezialist für Werkzeugmaschinen bereits eine Vertretung in China und eine Dependence in den USA. Ohne diese Globalisierungsstrategie, die wir schon vor Jahren begonnen haben, hätten wir die letzten beiden schwierigen Jahre nicht so gut abgeschlossen – denn der Maschinen- und Anlagenbau schwächelt in Europa. In Asien sieht es trotz aller Unsicherheit über Handelsbeschränkungen besser aus. Wir halten durch die Internationalisierung eine wichtige Balance. Wir bedienen die Bedarfe, wo sie sind. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Jean Christ,
Business Director,
GESCO SE
M&A@gesco.de

Das Investorenprofil zur GESCO SE finden Sie auf Seite 42.

Initiative Investoren im Mittelstand

PRIVATE EQUITY TRIFFT ...

Transaktionsideen entwickeln mit der Stoppuhr!

84 Teilnahmen von **51** verschiedenen **Private-Equity-Investoren**, **43 M&A-Berater**-Teilnahmen aus **21** verschiedenen Häusern, **24** Male Vertreter von **Investmentbanken** (**11** verschiedene Häuser), **20** Teilnahmen aus **M&A-Abteilungen von 13 großen Corporates** – das war das Business-Speed-Dating-Format „**Private Equity trifft...**“ von Januar 2024 bis Mai 2025. Ein herzliches **DANKESCHÖN** an alle Teilnehmer, aber auch die Veranstaltungs- und Location-Partner **Dentons**, **Gowling WLG**, **Heuking** und **Luther** genauso wie die Kooperationspartner **Bundesverband M&A gem. e.V.**, **Bundesverband Beteiligungskapital (BVK)**, **Deal Circle** und die **Deutsche Börse Group**!



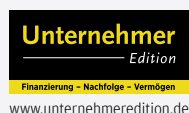


Private Equity trifft ... 2025 – Formate, Location-Partner, Termine:

11. März München (Private Equity trifft M&A, Host: Heuking) +++ **28. April** Frankfurt (Private Equity trifft Corporate M&A, Host: Luther) +++ **27. Mai** Frankfurt (Private Equity trifft Kapitalmarkt, Host: Gowling) +++ **25. Juni** Berlin (Private Equity trifft M&A) +++ **7. Oktober** Frankfurt (Private Equity trifft M&A) +++ **29. Oktober** München (Private Equity trifft Corporate M&A, Host: Heuking) +++ **NEU: 10. November** München (Private Equity trifft Law, Host: WTS Deal Advisory)

Eine Veranstaltungsreihe der Plattform Unternehmeredition. www.unternehmeredition.de

Veranstalter



www.unternehmeredition.de

GoingPublicMedia

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.

www.goingpublic.ag

Kooperationspartner

**BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS GEM. EV.**

www.bm-a.de

BVK

Bundesverband
Beteiligungskapital e.V.

www.bvkap.de



DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

www.deutsche-boerse.com

In Zusammenarbeit mit

DealCircle
TECH-ENABLED M&A SOLUTIONS

www.dealcircle.com

„Herausforderungen bieten immer auch Chancen“

Die Hannover Finanz Gruppe ist seit über 45 Jahren als Eigenkapitalpartner im deutschsprachigen Mittelstand aktiv. 1979 gegründet, gehört sie zu den erfahrensten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland und Österreich. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Wie schätzen Sie die aktuelle Lage im deutschen Private-Equity-Markt ein?

Goetz Hertz-Eichenrode: Die Dealaktivität ist weiterhin gedämpft. Zwar konnten wir mit dem Einstieg bei 8com, einem Anbieter für Cybersecurity, eine Transaktion umsetzen, aber der Markt ist insgesamt sehr ruhig. Der Dealflow bleibt niedrig, was sicherlich auch mit den wirtschaftlichen Unsicherheiten zusammenhängt. Für die kommenden zwölf bis 18 Monate rechne ich allerdings mit einer leichten Erholung – auch getrieben durch die Investitionsprogramme der Bundesregierung. Zusätzlich sehen wir, dass strategische Käufer wieder aktiver werden, was mittelfristig für Bewegung sorgen dürfte.

Wie wirkt sich das schwierige Umfeld auf Ihr Fundraising aus?

Das Fundraising ist in der Tat anspruchsvoller geworden. Institutionelle Investoren sind aktuell oft überallokiert, weil sie selbst keine Rückflüsse aus Exits erhalten.



ZUM INTERVIEWPARTNER

Goetz Hertz-Eichenrode,
Sprecher der Geschäftsführung,
Hannover Finanz GmbH
mail@hannoverfinanz.de

Das Investorenprofil zur Hannover Finanz GmbH finden Sie auf Seite 44.

Gleichzeitig erleben wir eine Renaissance alternativer Anlagen wie festverzinslicher Wertpapiere, die für viele Kapitalgeber attraktiver geworden sind. Das führt zu einer Verschiebung: Family Offices gewinnen als Kapitalquelle an Bedeutung. Uns ist es gelungen, unseren neuen HFO Deutschland Fund I mit einem Volumen von 100 Mio. EUR zu schließen. Ein großer Teil dieses Kapitals stammt von Family Offices – ergänzt durch unsere langjährigen Investoren.

Das Exitumfeld hat sich deutlich abgekühlt. Welche Strategien verfolgen Sie beim Verkauf von Beteiligungen?

Es ist richtig, dass sich die Exitmöglichkeiten verengt haben. Viele Portfoliounternehmen im Markt zeigen aktuell nicht die erwartete Performance. Gleichzeitig haben sich Bewertungsniveaus gesenkt. Das führt dazu, dass Beteiligungen länger gehalten werden. Unternehmen in robusten Sektoren lassen sich nach wie vor gut verkaufen – vorausgesetzt, sie zeigen stabile Ergebnisse. Auch wir erwarten in diesem und im kommenden Jahr erfolgreiche Exits, weil wir unser Portfolio entsprechend ausgerichtet haben. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, potenzielle Käufer frühzeitig zu identifizieren und individuelle Exitpfade zu entwickeln.

Hat sich dadurch Ihre Strategie zur Wertsteigerung verändert?

Unser Fokus liegt seit Jahren auf aktiver Wertentwicklung, nicht auf finanzieller Optimierung. Der operative Ansatz gewinnt weiter an Bedeutung. Das wird auch von unseren Portfoliounternehmen eingefordert. Die Unternehmens-

führung will einen echten Sparringspartner, der sich in der Tiefe mit der Weiterentwicklung und Transformation von familiengeführten Unternehmen auskennt – nicht nur als Geldgeber. Deshalb haben wir mit HF Performance Partners eine interne Einheit aufgebaut, die unsere Beteiligungen direkt unterstützt. Diese berät in den Bereichen Financial-, Operational- und Commercial Excellence, aber auch bei HR-Themen und Organisationsentwicklung. Buy-and-Build, Effizienzsteigerung und Digitalisierung stehen dabei im Vordergrund. Angesichts steigender Zinsen und volatiler Märkte ist ein aktives, operatives Management unerlässlich geworden.

Wie verändern sich die Kapitalgeberlandschaft und der Wettbewerb?

Wir sehen eine Konsolidierung der Branche. Trotzdem entstehen neue Teams, und auch große Fonds drängen zunehmend in unser Marktsegment. Der Wettbewerb nimmt nicht ab, sondern eher zu. Dabei ist Deutschland trotz aller Herausforderungen weiterhin ein attraktiver Markt. Der Bedarf an Transformation und Nachfolgelösungen bleibt hoch. Unsere langjährige Erfahrung in verschiedenen Konjunkturphasen wird gerade jetzt zu einem entscheidenden Vorteil. Hinzu kommt: Es gibt jenseits der bekannten Boomsektoren wie IT und Medizintechnik zahlreiche gut aufgestellte Unternehmen mit realistischen Bewertungen. Gerade der von uns aufgelegte HF-Opportunities-Fonds, der auf Sondersituationen fokussiert ist, profitiert stark von der aktuellen Marktlage und zeigt, dass auch in schwierigen Zeiten attraktive Investments möglich sind. ■

„Wir wollen unsere internationale Präsenz ausbauen“

Die Indus Holding ist eine Beteiligungsgesellschaft, die darauf setzt, die einzelnen Töchter im Verbund zu halten und weiterzuentwickeln. Nach einer Phase der Neuaufstellung begibt sich das Unternehmen nun auf eine weltweite Einkaufstour.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Indus hat sich ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt.

Wie wollen Sie diese erreichen?

Dr. Johannes Schmidt: Wir haben in unserer neuen Strategie „Empowering Mittelstand“ drei zentrale Wachstumstreiber definiert – Akquisitionen, Internationalisierung und Technologiefokus. Bisher haben wir auf der Indus-Ebene nur auf Akquisitionen im deutschsprachigen Raum gesetzt. Jetzt verbreitern wir unser Suchfeld auf Europa. Bei Add-ons für unsere Tochtergesellschaften suchen wir nun sogar weltweit. Im Fokus ist dabei neben Europa vor allem Nordamerika, aber zum Beispiel auch Indien. Zu dieser Strategie der Internationalisierung gehört, dass unsere Beteiligungen ihre weltweite Präsenz auch organisch erweitern. Derzeit geschieht das zum Beispiel durch den Aufbau von Produktionsstandorten in den USA. Dort haben wir inzwischen 13 Standorte, und in diesem Jahr werden zwei weitere hinzukommen.

Wie viel Geld wollen Sie für Akquisitionen ausgeben und welche Schritte sind geplant?

Wir haben uns vorgenommen, bis zum Jahr 2030 rund 500 Mio. EUR für Akquisitionen auszugeben. Das wird progressiv geschehen. Wir beginnen in diesem Jahr mit rund 50 Mio. EUR für Akquisitionen und steigern uns schrittweise auf über 100 Mio. EUR im Jahr 2030. Wir werden diese Akquisitionen nach wie vor mit sehr stabilen Bilanzrelationen erreichen. Die Eigenkapitalquote soll über 40% liegen, die Entschuldungsdauer bei maximal 2,5 Jahren. Auch unsere Dividendenpolitik, die Ausschüttungen an

die Aktionäre von bis zu 50% der Gewinne vorsieht, bleibt unverändert.

Welche Zukäufe sind für Indus interessant? Wo wollen Sie weiterwachsen?

Mit unserer Technologiekompetenz wollen wir in genau die Technologie investieren, die heute und in der Zukunft gebraucht wird. Es geht dabei um innovative Produkte, innovative Geschäftsprozesse, innovative Geschäftsmodelle. Das gilt für Zukäufe wie für die Weiterentwicklung unseres Portfolios. Wir wollen zum Beispiel den Einsatz künstlicher Intelligenz deutlich vorantreiben. Wir interessieren uns dabei nicht nur für Effizienzsteigerung, sondern besonders für das Innovationspotenzial von KI. Da geht es um die Optimierung technischer Prozesse, bis hin zur Entwicklung neuer Werkstoffe. Wir haben bereits zahlreiche Ansätze in unserer Gruppe, die werden wir verstärken.

Hat sich die neue Struktur bei Indus bewährt?

Das Segmentmanagement, das wir vor zwei Jahren eingeführt haben, hat sich bewährt. Wir haben dadurch einen guten strategischen Gesamtblick auf unsere Segmente Engineering, Infrastructure und Material Solutions. Angesichts unserer großen Akquisitionspläne haben wir gerade den M&A-Bereich personell verstärkt. Da wir internationaler einkaufen wollen, werden wir ein Netzwerk von Partnern aufbauen, mit denen wir die neuen Märkte erschließen.

Ist das Beteiligungsmodell von Indus in einer von Schnelligkeit und Dis-

ruption geprägten Wirtschaft noch zeitgemäß?

Ja, unser Buy-and-Grow-Modell ist gerade bei dem aktuell hohen Veränderungstempo zeitgemäß. Wir spüren im Gespräch mit vielen Unternehmensverkäufern – wir adressieren Familienunternehmen, die Nachfolgelösungen suchen –, dass sie genau diesen Veränderungsdruck erkennen. Sie fragen uns, was wir als neuer Eigentümer dazu beitragen können, dass ihr Unternehmen in dieser Situation gut fährt. Durch internationales Wachstum, Akquisitionen und unsere Technologiekompetenz können wir unsere Unternehmen optimal unterstützen und zukunftsfähig aufstellen. Deshalb heißt unsere Strategie „Empowering Mittelstand“. Das Bewusstsein der Unternehmer hat sich verändert: Früher war es ihnen wichtig, dass nach der Übernahme möglichst alles so blieb, wie es war; heute wollen sie Antworten auf und Lösungen für den schnellen Wandel haben. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Dr. Johannes Schmidt,
CEO,
Indus Holding AG
indus@indus.de

Das Investorenprofil zur Indus Holding AG finden Sie auf Seite 44.

„Wenn andere vorsichtig sind, marschieren wir los“

Mutares ist eine auf Restrukturierungen spezialisierte börsennotierte Private-Equity-Firma. Der Fokus des international aufgestellten Geschäfts liegt auf Konzernausgliederungen. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie läuft das Geschäft in dieser von Unsicherheit geprägten Zeit für Mutares?

Johannes Laumann: Es läuft ausgezeichnet. Für uns ist eine Situation der Unsicherheit und Zurückhaltung immer vorteilhaft. Wir eröffnen ein Büro in China, wenn andere das Land verlassen. Wir eröffnen ein Büro in den USA, wenn die versuchen, sich abzuschotten. Wenn andere vorsichtig sind, marschieren wir los. In Boomphasen, in denen es Unternehmen gut geht, ist es für uns schwieriger, Assets zu finden. Wir suchen ja Unternehmen oder Konzerntöchter, die Probleme haben, sei es, weil sie Verluste schreiben oder dass sie nicht die Profitabilität zeigen, die die Eigentümer sehen möchten. Das kommt in einer Phase wie der aktuellen häufiger vor als in guten Zeiten.

Nach welchen Kriterien suchen Sie die Unternehmen aus, die Sie kaufen?

Wir haben Grundprinzipien, die alle erfüllen müssen, damit wir sie uns ansehen.



ZUM INTERVIEWPARTNER

Johannes Laumann,
Chief Investment Officer,
Mutares SE & Co. KGaA
ir@mutares.com

Das Investorenprofil zur Mutares SE & Co. KGaA finden Sie auf Seite 45.

Erstens muss es eine Firma sein, in der wir operatives Verbesserungspotenzial erkennen. Zweitens braucht diese Firma eine Wertschöpfungskette. Diese ist Voraussetzung dafür, dass man operativ etwas verändern kann. Dann sollte die Firma in eines unserer vier Segmente passen: Automobilzulieferung, Anlagenbau, Service sowie Retail und Food. Wir interessieren uns für Firmen mit einer Umsatzgröße zwischen 100 Mio. und 1 Mrd. EUR. Auch sollte sich die Firma in einem Land befinden, in dem wir uns auskennen, in dem wir ein Büro haben. Schließlich braucht man auch ein gutes Bauchgefühl.

Was ist das Schwierigste bei der Restrukturierung eines Unternehmens?

Das Schwierigste ist es, einen Wandel in der Kultur einer Firma durchzusetzen. Wir kaufen in der Regel Einheiten von Konzernen wie Siemens, der Deutschen Bahn, der niederländischen Post oder dem portugiesischen Staat, sogenannte Carve-outs. Die Mitarbeiter sind dort Teil eines großen Konzerns, teilweise seit Jahrzehnten. Sie denken in den Strukturen des Konzerns. Wenn wir Unternehmen kaufen und erfolgreich für den Markt aufbauen, sind sie aber Mittelständler. Im Mittelstand gibt es andere Aufgaben, weniger Hierarchien, schnellere Entscheidungen, man muss in allem agiler sein. Ein Beispiel: Nach der Übernahme eines Konzernunternehmens in Frankreich musste ich im Aufsichtsrat einen Investantrag für den Kauf einer Maschine gutheißen. Dieser Investantrag für eine einzige Maschine umfasste 86 Seiten. Ich habe ihn abgelehnt und darum gebeten, den Antrag

auf einer Seite einzureichen. In einem mittelständischen Unternehmen könnte es der Chef niemals erlauben, dass sein Mitarbeiter sich die Zeit nimmt, für den Kauf einer einzigen Maschine 86 Seiten auszuarbeiten. Dieser Kulturwandel, dieser Wandel im Denken, ist die größte Herausforderung.

Wie sieht es in einer Zeit wie der aktuellen auf der Exitseite aus?

Da sieht es in diesem Jahr wieder sehr gut aus. Wir bekommen zwar nicht mehr die Masse an Angeboten, wenn wir etwas verkaufen wollen, aber dafür steigt die Qualität der Angebote deutlich. Außerdem kommt uns auch bei Exits zugute, dass wir international aufgestellt sind: Denn dadurch haben wir immer auch Märkte, die auf der Kauf-, aber speziell auch auf der Exitseite interessiert sind. Um noch ein Beispiel zu geben: Wenn man in Deutschland oder Frankreich über das Thema Automobilzulieferer spricht, dann schlagen alle die Hände über dem Kopf zusammen, denn dieser Branche geht es in diesen Ländern nicht gut. Für andere Märkte trifft das aber so nicht zu. In Nordafrika, in Indien, in Südamerika und sogar in China sieht die Situation ganz anders aus. Da gibt es durchaus noch viele Exitgelegenheiten. In Summe kann man sagen: Wir profitieren durch unsere internationale Ausrichtung davon, dass sich viele Märkte quasi ausbalancieren. Wir haben uns bei Mutares für dieses Jahr zehn Exits vorgenommen. Zwei haben wir bereits abgeschlossen – jetzt haben wir noch acht Monate Zeit für die restlichen acht. Ich bin sicher, dass wir das schaffen. ■

„Das Vertrauen ist da, aber die Stimmung muss besser werden“

Die NORD Holding konzentriert sich bei ihren Direktinvestments auf zukunftssichere Branchen und ertragsstarke Unternehmen. Die auf den Small- und Mid-Cap-Bereich fokussierte Beteiligungsgesellschaft sieht aber auch großes Entwicklungspotenzial bei klassischen Mittelständlern. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Sie schließen derzeit einen neuen Fonds. Wo wollen Sie das Geld investieren?

Andreas Bösenberg: Wir ändern unsere Strategie nicht. Wir investieren in etablierte Unternehmen, die eine Nachfolgelösung suchen, oder in Unternehmen, die wir im Laufe der Zeit zu größeren thematischen Einheiten zusammenfassen können, um ihnen nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen. Dabei haben wir uns auf einzelne Branchen fokussiert und dort auch erhebliches Sektorwissen aufgebaut: IT und Software, Healthcare und Medizintechnik sowie sogenannte Smart Industries; das sind in erster Linie engineeringgetriebene Firmen mit viel technischem Know-how. In einem Markt wie dem aktuellen, in dem die Exit-Multiples nicht mehr ansteigen, sondern eher stagnieren, setzen wir auf Value Deals, das heißt auf Deals mit einem klaren Entwicklungspotenzial.

Bietet der KI-Bereich auch in Deutschland Investitionschancen?

Künstliche Intelligenz ist gekommen, um zu bleiben. Fast jedes zweite unserer Portfoliounternehmen ist schon dabei, seine Prozesse oder Produkte beziehungsweise Dienstleistungen um KI-Elemente zu erweitern. Wir stehen aber sowohl in der Entwicklung als auch in den Anwendungen von KI erst ganz am Anfang. Die Entwicklung geht in hohem Tempo weiter, es wird eine Vielzahl neuer Einsatzmöglichkeiten geben. Unsere Portfoliounternehmen setzen KI sukzessive überall dort ein, wo sie zu Effizienzgewinnen und Kostenreduktionen führt,

denn das ist den Kunden unserer Unternehmen das wichtigste Ziel.

Welche Unternehmen sind gefragt?

Es gibt genug gute Mittelständler in der deutschen Industrie. Die stehen zwar nicht so sehr im Fokus wie Software oder neue Technologien wie KI. Diese klassischen Unternehmen mit Potenzial gibt es zum Beispiel in der Messtechnik, in der Sensorik, in der Elektrotechnik. Bei vielen muss dieses Potenzial aber erst gehoben werden; etwa, indem neues Management die veralteten Führungsstile ändert, Prozesse so gestaltet, dass sie Innovationen hervorbringen. Es gibt genug sogenannte Perlen, die man bestens weiterentwickeln kann. Manche Branchen, wie etwa der Maschinenbau oder die Automobilindustrie, werden derzeit aber gemieden.

Wie sehen Sie das Geschäft für Private Equity in der nächsten Zeit?

Da zeigt sich kein einheitliches Bild. Der Secondary-Markt ist komplett eingebrochen. Eine Belebung ist nicht in Sicht. Das liegt vor allem daran, dass die Multiples deutlich zurückgegangen sind. Wer vor ein paar Jahren ein Unternehmen mit hohen Multiples gekauft hat, wartet jetzt lieber ab, bis die Bewertungen wieder steigen. Derzeit lassen sich am Secondary-Markt nur hervorragende Firmen verkaufen – solche, die diese hohen Multiples rechtfertigen. Im Small-Cap-Bereich ist das Marktumfeld anders. Der Dealflow ist in den letzten beiden Jahren fast unverändert gewesen. Wenn da ein Unternehmer entscheidet, zu verkaufen, dann ist es ihm

einerlei, wie hoch die Zinsen gerade sind oder wo die Weltwirtschaft steht. Es ist oft eine Lebensentscheidung. Wir schauen vor allem auf diese Primaries und nicht so sehr auf die Secondaries.

Wann wird es wieder besser?

Das Private-Equity-Geschäft zieht erst wieder an, wenn sich Deutschland wirtschaftlich wieder etwas erholt hat. Vor allem die Stimmung muss besser werden. Man muss nur nach Frankreich, Spanien oder in die Schweiz schauen – überall ist die Stimmung viel positiver. Wenn die Stimmung hierzulande steigt, haben wir auch wieder eine bessere Perspektive. Wir sammeln ja weiterhin Investitionsmittel ein, das Interesse der Investoren an der DACH-Region ist nach wie vor gegeben. In moderne Technologien und in Innovationen fließt weiterhin viel Geld. Das Grundvertrauen ist immer noch da, aber die Stimmung muss besser werden. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Andreas Bösenberg,
Geschäftsführer,
NORD Holding Unternehmens-
beteiligungsgesellschaft MBH
info@nordholding.de

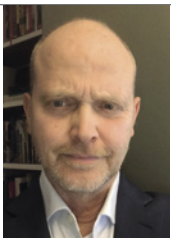
Das Investorenprofil zur NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft MBH finden Sie auf Seite 45.

„Es gibt eher zu viel als zu wenig Kapital für gute Transaktionen“

Novum Capital ist eine auf Small- und Mid Caps fokussierte Beteiligungsgesellschaft, die erfolgreiche Unternehmen übernimmt und weiterentwickelt, aber auch in Spezialsituationen investieren kann. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie steht es aktuell mit der Bereitschaft von Investoren, Kapital zur Verfügung zu stellen?

Christian Lange: Grundsätzlich ist das Interesse, Kapital in Private Equity zu investieren, weiterhin hoch – vor allem, weil das Risiko-Ertrags-Profil im Vergleich zu den Alternativen immer noch sehr gut ist. Aber die Investoren schauen schon etwas genauer hin, wem sie ihr Geld anvertrauen. Haben sie gute Erfahrungen mit einem Private-Equity-Haus gemacht, investieren sie gerne in den Folgefonds. Kapital wird nach Einschätzung von Marktbeobachtern in Zukunft nicht vom Markt abgezogen werden, aber vielleicht etwas konzentrierter eingesetzt. Die hohe Verfügbarkeit von Kapital und das resultierende starke Käuferinteresse führen jedoch auch dazu, dass die Bewertungserwartungen der Verkäufer weiterhin recht hoch sind. Daher scheitern Verkaufsprozesse auch oft, wenn die relativen Bewertungserwartungen zu hoch sind.



ZUM INTERVIEWPARTNER

Christian Lange,
Finance Director, Novum Capital
Management GmbH & Co. KG
clange@novumcapital.com

Das Investorenprofil zur Novum Capital Management GmbH & Co. KG finden Sie auf Seite 46.

Bieten sich Novum trotzdem Beteiligungschancen?

Die meisten Wettbewerber suchen gut aufgestellte Unternehmen. Dort sind die Preiserwartungen der Verkäufer weiterhin besonders hoch. Bei Novum haben wir ebenfalls ein hohes Interesse an solchen Unternehmen – wir können mit unserem Special Opportunities Fund jedoch auch in Unternehmen investieren, die sich in einer komplexeren Situation befinden und deren Bewertungen daher realistischer sind. Zwar muss man mehr Zeit und Arbeit investieren, das zahlt sich aber oft aus. Solche Beteiligungschancen gibt es inzwischen wieder vermehrt.

Bekommen die Unternehmen aktuell noch Finanzierungen?

Für den Finanzierungsmarkt gilt das Gleiche wie für den Private-Equity-Markt. Die Private-Debt-Funds sind immer noch hervorragend aufgestellt, was das verfügbare Kapital angeht. Es gibt eher zu viel Kapital als zu wenig. Debt Funds sind sehr daran interessiert, weiterhin Unternehmen zu finanzieren, und gerne auch solche, die wachsen wollen. Auch die Banken haben Liquidität, die investiert werden soll. Eine wichtige Rolle spielt der Finanzierungsbedarf – angesichts des vorhandenen Kapitals sind Kreditgeber immer mehr bestrebt, höhere Kreditvolumina pro Transaktion zu vergeben, da das Ertragspotenzial aus Verzinsung und Underwriting Fees im Vergleich zur nötigen Arbeit höher ist. Dies gilt für Private-Debt-Funds angesichts der hohen Mittelaufnahme in den letzten Jahren, aber auch bei den Banken lässt sich dieser Trend feststellen. Für al-

le Kreditgeber spielt die Frage nach Anschlussfinanzierungen, und nach Wachstums- oder Akquisitionsfazilitäten, eine große Rolle. Sie finanzieren lieber Unternehmen, die sie schon kennen und die sich bewiesen haben, als Unternehmen, die neu für sie sind und die sie erst einmal analysieren und verstehen müssen.

Wen sprechen Sie zuerst an?

Das ist situationsabhängig. Zunächst einmal finden wir mit unseren Finanzierungsstrukturen auch die Unterstützung regionaler Banken und Sparkassen. Sofern möglich, sprechen wir daher gerne auch eine Bank an, die schon finanziert. Im Small- und Mid-Cap-Bereich ist das häufig eine regionale Sparkasse oder Bank. Diese sind inzwischen auch in der Lage, durchaus höhere Volumina allein bereitzustellen, aber bei größeren Finanzierungen oder auch Folgefinanzierungen wird unter Umständen doch ein überregionaler Partner nötig. Dies ist jedoch in der Regel nicht allzu schwierig, denn die Tatsache, dass eine Bank ein Unternehmen schon lange finanziert, sagt anderen Banken, dass da ein Kreditgeber ist, der das Unternehmen kennt und für so gut befindet, dass er weiterhin dabeibleiben möchte. Deshalb ist der Hinweis, dass man gerne weitere Darlehen ausreichen würde, aber keine verfügbaren Mittel einsetzen kann, für andere eine plausible Begründung bei einer Refinanzierung. Daneben arbeiten wir auch regelmäßig mit Debt Funds zusammen, zum Beispiel, wenn wir ein größeres Kreditvolumen aus einer Hand suchen oder wenn ein Fund schon Erfahrungen in der Branche des Zielunternehmens hat. ■

„Wir streben Partnerschaften mit Unternehmen an“

Patrimonium hilft mit seinen Private-Equity-Beteiligungen mittelständischen Unternehmen dabei, den nächsten Wachstumsschritt zu machen. Im Fokus sind dabei etablierte Geschäftsmodelle, die von langfristigen Trends profitieren. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Herr Mogwitz, wie ist Patrimonium aufgestellt?

Ulrich Mogwitz: Patrimonium ist ein eigentümergeführter Investmentmanager in der Schweiz, der sich auf nicht liquide Investitionen, also Privatmarktinvestitionen fokussiert. Angefangen haben wir mit Immobilieninvestitionen, vor allem in der Schweiz. Angesichts unserer Erfolge in dieser Assetklasse für unsere zu meist institutionellen Investoren haben wir unser Angebot im Laufe der Zeit ausgeweitet. Heute sind wir aktiv in den Bereichen Real Estate, Private Credit, Infrastruktur und Private Equity. Das sind die vier dominantesten nicht-liquiden Assetklassen. Das erlaubt unseren Investoren eine Diversifizierung zwischen verschiedenen Asset-Klassen zum Schutz bei unterschiedlichen Marktentwicklungen.

Wie sieht der Investitionsansatz bei Private Equity aus?

Wir streben grundsätzlich Partnerschaften mit Unternehmen und Unternehmen an, die nicht schon mehrfach in der Hand von institutionellen Investoren gewesen sind. Wir zielen auf Unternehmen, die vor der Herausforderung stehen, eine nächste Entwicklungsstufe zu erreichen. Da geht es zum Beispiel darum, neue Märkte zu erschließen, Managementstrukturen einzuziehen, das Finanz- und Rechnungswesen zu professionalisieren und die Unternehmen damit in die Lage zu versetzen, Bankfinanzierungen aufzunehmen. Wir gehen in der Regel Mehrheitspositionen ein, nehmen aber keinen Einfluss auf das operative Tagesgeschäft. Da setzen wir auf die Unabhängigkeit unserer Managementteams. Aber wir begleiten das Unterneh-

men aktiv bei der Umsetzung von Wachstumsstrategien, die wir vorher gemeinsam mit dem Management und unseren Mitgesellschaftern definiert haben.

Wer sind die Mitgesellschafter?

Das sind jeweils erfahrene Branchenkenner, die ihre Expertise in ein Unternehmen einbringen. Sie werden am Unternehmen beteiligt, damit sie auch an dem gemeinsam geschaffenen Wert partizipieren können. Diese Experten begleiten das Management beim Aufbau von Strukturen, bei Umbauten der Organisation. Gerade wenn man Zukaufstrategien verfolgt, erfordert das oft neue Organisationsformen, in die die neuen Unternehmen integriert werden können.

Der Fokus liegt auf kleineren Unternehmen?

Wir sind im unteren Mittelstand aktiv – das heißt, wir investieren in profitable und etablierte Unternehmen, die 15 Mio. bis 30 Mio. EUR Umsatz erzielen; gerne in Unternehmen, die in fragmentierten Märkten mit starken Wachstumsperspektiven aktiv sind. Durch Zukäufe und auch organisches Wachstum wollen wir diese Unternehmen dann zügig in eine Größenordnung von 50 Mio. EUR und mehr Umsatz entwickeln. Wir haben keinen dezidierten Branchenfokus. Uns interessieren Geschäftsmodelle, die von langfristigen Trends profitieren – beispielsweise Unternehmen, die einen Beitrag zur digitalen Transformation leisten oder sich mit dem soziodemografischen Wandel beschäftigen.

Wie kommen Sie zu den Transaktionen?

Als breit aufgestellter Investmentmanager profitieren wir dabei von unserem großen Netzwerk aus Unternehmern, Steuerberatern, Anwälten und M&A-Beratern. Ein Beispiel: Wenn man, wie wir, im Schweizer Immobilienmarkt sehr aktiv ist, kennt man auch die gesamte Baubranche sehr gut. Man erkennt Trends, weiß um die rechtlichen Gegebenheiten, hat tiefen Einblick in Geschäftsmodelle. Darüber hinaus spielen seit einiger Zeit strukturierte Verkaufsprozesse eine immer wichtigere Rolle. Auch bei sehr kleinen Unternehmen ist es heute üblich, dass sich Unternehmer einen Berater an die Seite holen, der dann für einen gewissen Wettbewerb sorgt. Bei Zukäufen sieht es etwas anders aus: Da definieren wir schon bei der Unternehmensprüfung weitere Unternehmen, die gut zu einer neuen Beteiligung passen würden. Diese kontaktieren wir dann über einen M&A-Berater. Im besten Fall kennen unsere Manager die Unternehmer, die diese Unternehmen führen, und sprechen sie direkt an. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Ulrich Mogwitz,
Managing Director,
Patrimonium Asset Management AG
Ulrich.mogwitz@patrimonium.ch

Das Investorenprofil zur Patrimonium Asset Management AG finden Sie auf Seite 47.

„Langfristiges Unternehmertum in einem dynamischen Umfeld“

Die Serafin Unternehmensgruppe mit Sitz in München ist als familiengeführte Beteiligungsgesellschaft in ganz Europa mit Mehrheitsbeteiligungen aktiv.

INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Herr Pfletschinger, was genau zeichnet die Serafin Unternehmensgruppe aus?

Martin Pfletschinger: Die Serafin Unternehmensgruppe mit Sitz in München versteht sich als langfristig orientierter Investor. Unser Fundament bildet eine Unternehmerfamilie mit industrieller Tradition – die Familie Haindl. Wir investieren in etablierte mittelständische Unternehmen in ganz Europa, quer über Branchen hinweg, unter anderem mit Anbietern von Industrie- und Sportböden, im Werkzeugbereich sowie im Markt für medizinische Hilfsmittel.

Bei unseren Investments denken und handeln wir nicht in Quartalen, sondern in Generationen. Unser Ziel ist es, Unternehmen operativ und strategisch während der gemeinsamen Zusammenarbeit weiterzuentwickeln. Im Fokus steht dabei stets die nachhaltige Wertsteigerung – für das jeweilige Unternehmen, aber auch für die Gruppe als Ganzes.



ZUM INTERVIEWPARTNER

Martin Pfletschinger,
Geschäftsführer,
Serafin Unternehmensgruppe GmbH
serafin@serafin-gruppe.de

Das Investorenprofil zur Serafin Unternehmensgruppe GmbH finden Sie auf Seite 47.

Wie identifizieren Sie geeignete Beteiligungen für Ihr Portfolio?

Unsere Investitionsstrategie ist klar definiert: Wir suchen etablierte Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 20 Mio. und 200 Mio. EUR. Unser Kapitaleinsatz pro Transaktion liegt bei bis zu 40 Mio. EUR – ausschließlich aus Eigenmitteln. Dabei erwerben wir grundsätzlich Mehrheiten an den investierten Unternehmen. Besonders interessieren uns Konzernausgliederungen, Nachfolgesituationen und Unternehmen in Transformationsphasen. Wir sind nicht auf bestimmte Branchen fixiert, sondern bewerten jede Investition entlang ihres Potenzials. Unsere Diversifizierung ist dabei ein echter Vorteil – sie schafft Stabilität und eröffnet Spielräume.

Wie wirkt sich das aktuelle wirtschaftliche Umfeld auf Ihre Aktivitäten aus?

Ohne Frage befinden wir uns in einem herausfordernden Umfeld für mittelständische Unternehmen, aber auch für Beteiligungsgesellschaften. Die Unsicherheit auf den Märkten ist groß. Unsere Aufgabe besteht darin, unsere bestehenden Beteiligungen erfolgreich durch diese Phase zu steuern. Gleichzeitig ergeben sich gerade jetzt interessante Kaufgelegenheiten. Viele Großkonzerne, insbesondere aus den USA und Asien, trennen sich von nicht zum Kerngeschäft gehörenden europäischen Einheiten. Auch national sehen wir eine zunehmende Bereitschaft zum Verkauf. Für einen langfristig denkenden Investor wie Serafin entstehen daraus Chancen. Wir können ohne Zeitdruck agieren und verfolgen keine Exitzwänge.

Gibt es konkrete Beispiele für erfolgreiche Transaktionen im aktuellen Umfeld?

Ein gutes Beispiel ist unser Engagement im Bereich medizinischer Hilfsmittel. Letztes Jahr haben wir die OTB, einen überregionalen Anbieter, übernommen. Dieses Jahr folgte mit der Firma Gross der erste Zukauf in diesem Bereich. Das Unternehmen war bis zuletzt in Familienbesitz. Für uns war das eine ideale Gelegenheit, unsere Position in dieser Branche weiter auszubauen. Gerade hier sehen wir viele eigentümergeführte Unternehmen mit anstehender Nachfolge. Der zunehmende Kostendruck und die Digitalisierung erfordern neue Strukturen. Hier kann Serafin seine Stärken einbringen – mit Kapital, Know-how und langfristiger Perspektive.

Welche Erfolgsfaktoren sind maßgeblich, um die Transformation der übernommenen Portfoliounternehmen aktiv zu gestalten?

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist unser Team aus operativen Experten. Diese Kolleginnen und Kollegen begleiten nicht nur den Transaktionsprozess, sondern auch die anschließende Weiterentwicklung der Unternehmen. Das reicht von der Herauslösung aus Konzernstrukturen bis zu umfassenden Transformationsprojekten. Diese enge operative Begleitung unterscheidet uns von vielen anderen Investoren. Gerade im aktuellen, dynamischen Umfeld ist dieser Ansatz aus unserer Sicht unverzichtbar. Wir verstehen uns nicht als reine Kapitalgeber, sondern als aktive Mitgestalter. Unsere Beteiligungen profitieren davon – sowohl kurz- als auch langfristig. ■

„Wir entwickeln gemeinsam mit Unternehmern Lösungen“

Die SüdBG unterstützt mittelständische Unternehmen mit Eigenkapitallösungen bei Nachfolgeregelungen, Gesellschafterwechseln, Wachstumsfinanzierungen und Spin-offs. Als 100%ige Tochter der LBBW und Evergreen-Investor verfolgt sie dabei einen langfristig orientierten und partnerschaftlichen Ansatz. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie hat sich das Geschäft der SüdBG im vorigen Jahr entwickelt?

Christian Gehrlein: Wir hatten uns ambitionierte Ziele gesetzt – und die haben wir auch erreicht. Wir haben zwei Transaktionen umgesetzt und unser Portfolio damit deutlich ausgebaut. DEKOM und webesan sind hervorragende Unternehmen, die unter anderem aufgrund ihrer Größe, Internationalität und Entwicklungsmöglichkeiten das Portfolio auch strategisch gut ergänzen. In beiden Fällen konnten wir uns in kompetitiven Bieterprozessen durchsetzen und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit unter Beweis stellen. Das freut mich persönlich. Außerdem haben wir 2024 strategisch einiges bewegt und uns personell gut verstärkt. Wir spüren natürlich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die hohe Unsicherheit. In diesem anspruchsvollen Markt gilt es, Unternehmen flexibel an das sich schnell verändernde Umfeld anzupassen. Dabei hilft uns unser branchenagnostischer und diversifizierter Ansatz.

Wie bewältigen Ihre Unternehmen den konjunkturellen Gegenwind?

Management ist zentral. Das Team muss Entwicklungen frühzeitig erkennen und Strategien entsprechend anpassen. Das aktuelle Marktumfeld ist volatil und äußerst komplex. Hier zeigt sich auch, wie wichtig finanzielle Transparenz sowie Qualität von Zahlen und Informationen als Grundlage für Entscheidungen und Steuerung sind. Da steigen wir bei neuen Beteiligungen direkt ein und unterstützen mit unserer Erfahrung. Darüber

hinaus vernetzen und teilen wir andere Learnings über Beteiligungen und Branchen hinweg, öffnen unsere Netzwerke und bringen Experten und Know-how aus dem LBBW-Konzern an den Tisch. Schließlich können wir strategische Initiativen durch zusätzliches Kapital unterstützen, da wir einen langfristigen Investitionsansatz verfolgen.

Welche Rolle können Beiräte spielen?

Eine entscheidende. Wir arbeiten schon in der Beteiligungsprüfung mit Industrieexperten zusammen. Wenn eine Beteiligung zustande kommt, begleiten uns diese Experten in der Regel als beratende Beiräte. Zusätzlich versuchen wir, den Beirat um die Kompetenzen und Erfahrungen zu ergänzen, die das Unternehmen und dessen individuelle Strategie unterstützen. Ich denke hier weniger an den „klassischen Industrieexperten“, sondern an Fachleute für Digitalisierung, bestimmte geografische Märkte, Kundengruppen, technische oder organisatorische Themen.

Wie sieht Ihre Beteiligungsstrategie im aktuellen Marktumfeld aus?

Die Herausforderung ist es, auch in einer konjunkturellen Flaute die „Perlen des Mittelstands“ zu identifizieren, die aufgrund von Megatrends, klarer Wettbewerbsdifferenzierung und herausragendem Management großartig performen. Trotzdem möchten wir flexibel in unseren Ansätzen bleiben und gleichen unser „Angebot“ laufend mit der Nachfrage aus dem Markt ab. Aktuell erhalten wir verstärkt Anfragen für Mezzanekapital. Wir versuchen, gemeinsam

mit Unternehmern die besten Lösungen zu entwickeln, unabhängig von der Beteiligungsform. Wir wollen Partner für Wachstum und Wertsteigerung sein. Distressed- und Turnaround-Fälle sind nicht in unserem Fokus.

Was erwarten Sie vom Jahr 2025?

Wir erwarten ein herausforderndes politisches und wirtschaftliches Marktumfeld und damit weiter zunehmenden Wettbewerb um gute Unternehmen. Da kommt es besonders auf Differenzierung an. Mit unserer Strategie, maßgeschneiderten Beteiligungsansätzen, nachhaltigen Konzepten und Partnerschaft auf Augenhöhe bieten wir das, was in der aktuellen Gesamtstimmungslage gesucht wird. Ein großer Vorteil ist unsere Evergreen-Struktur. Das Fundraising ist aktuell für viele Wettbewerber schwierig. Wir investieren die Mittel der LBBW, und diese stehen uns langfristig zur Verfügung. Damit bieten wir unseren Partnern Finanzierungssicherheit. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Christian Gehrlein,
Geschäftsführer,
Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG)
info@suedbg.de

Das Investorenprofil zur Süd Beteiligungen GmbH finden Sie auf Seite 48.

„Die Aussichten für Private Equity in Europa sind weiterhin gut“

Die Beteiligungsgesellschaft Triton ist darauf spezialisiert, wachstumsstarke Unternehmen zu kaufen und weiterzuentwickeln. Angesichts drängender Nachfolgesuchen läuft das Neugeschäft auch in der aktuell angespannten Lage gut.

INTERVIEW: **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie lässt sich Ihr Buy-and-Build-Ansatz in der aktuellen wirtschaftlichen Situation umsetzen?

Andi Klein: Wir können unsere Strategie für unseren Mittelstandsfonds TSM II weiterhin gut umsetzen. Die aktuelle Phase der Unsicherheit bringt uns teilweise sogar mehr Geschäft – und zwar durch Nachfolgelösungen. Viele Unternehmer wissen nicht, wie sie die wirtschaftliche Zukunft und ihr Umfeld einschätzen sollen. Von denjenigen, die aus Altersgründen an eine Nachfolge denken oder weil sie andere Präferenzen für ihr Leben haben, sehen wir vermehrt auch Offenheit gegenüber Private-Equity-Lösungen. Dort, wo wir unterwegs sind, zum Beispiel im nachhaltigen Kältebereich, funktioniert das sehr gut – weil wir gute Lösungen und eine attraktive Perspektive bieten. Auch trifft die angespannte wirtschaftliche Situation nicht alle Branchen gleichermaßen.



ZUM INTERVIEWPARTNER

Andi Klein,
Managing Partner,
Triton Beratungsgesellschaft GmbH
mittelstandsfonds@triton-partners.com

Das Investorenprofil zur Triton Beratungsgesellschaft GmbH finden Sie auf Seite 48.

Welche Rolle spielt das Zinsniveau?

Der Zinsanstieg hat Private Equity natürlich getroffen, aber er hat auch alle anderen getroffen. Das gilt für die Staatsfinanzen ebenso wie für Unternehmen, die Zukäufe fremdfinanzieren – und erst recht für Unternehmen, deren Ertragslage beeinträchtigt ist. Da spielt es schon eine Rolle, dass durch den Anstieg des Basiszinssatzes deutlich höhere Zinsen anfallen. Schwierig wird es dann, wenn ein Zinsanstieg mit einer gesamtwirtschaftlichen Schwächephase zusammenfällt. Diese Kombination ist sehr herausfordernd.

Wie sieht es angesichts dieser Doppelbelastung bei Ihren Portfoliounternehmen aus?

Das ist sehr unterschiedlich, je nach Unternehmenssituation und Sektor. Grundsätzlich stellen die trotz leichten Zinsrückgangs deutlich höheren Zinskosten bei bestehenden Investitionen eine Herausforderung für das Cashflowmanagement dar. Temporär sind daher Wachstumsmöglichkeiten durch Zukäufe eingeschränkt. Zudem schlägt die hohe Lohninflation jetzt durch. Die Aufgabe der Finanzchefs ist es, die Unternehmen durch diese schwierige Phase zu steuern. Krisen sind ja nichts Neues – aber die Aneinanderreihung von herausfordernden Situationen in den letzten Jahren ist außergewöhnlich. Die Unternehmen, auch die familiengeführten, sind schon seit Jahren weit davon entfernt, wieder in einen einigermaßen normalen Geschäftsalltag zu kommen. Durch die geopolitischen Unsicherheiten hat die Planungssicherheit deutlich

abgenommen. In Kombination mit höheren Zinsen ist das anspruchsvoll.

Welche Branchen stehen im Fokus?

Wir haben in den letzten Jahren sehr viel in Dienstleistungen investiert. Dieser Bereich ist tendenziell etwas weniger konjunkturabhängig und weniger zyklisch als etwa der Maschinenbau. Wir haben gezielt investiert und lagen mit unserer Strategie überwiegend richtig. Insgesamt sind unsere Investitionen gut verteilt. Wir investieren ja nicht nur in Deutschland, sondern auch in den nordischen Ländern. Dort ist die konjunkturelle Situation teilweise etwas besser, weil die Wirtschaft dort weniger industriell ausgerichtet ist.

Wie geht es mit Private Equity in Deutschland und Europa weiter?

Der mittelfristige Ausblick ist positiv – denn Europa wird sich emanzipieren und auch stärker zusammenrücken. Im Zuge dessen besteht hoher Investitions- und Transformationsbedarf. Dafür ist viel privates Kapital, auch Risikokapital, vonnöten. Gleichzeitig gibt es die Nachfolgeproblematik und eine starke Fragmentierung der Märkte. Viele sehr kleine Einheiten sind nicht in der Lage, die nötigen technologischen Weiterentwicklungen zu stemmen. Insofern werden die Marktmöglichkeiten für Private Equity wahrscheinlich sogar noch größer werden, insbesondere in Deutschland. Kurzfristig laufen wir sicher durch eine unruhige Phase, die stark von Unsicherheit geprägt ist. Aber mittelfristig stehen die Aussichten für Private Equity gut. ■

„IT-Projekte sind für KMU nicht über Nacht zu stemmen“

Der Mittelstandsinvestor VR Equitypartner, der zur Genossenschaftlichen FinanzGruppe gehört, hilft bei der strategischen Unternehmensentwicklung mit Kapital und Know-how. Zur Investmentphilosophie gehören Verständnis für die Unternehmer und Geduld.

INTERVIEW **JÜRGEN HOFFMANN**

Unternehmeredition: Deutschlands Wirtschaft steckt in der längsten Rezession seit 20 Jahren. Wie ist aktuell die Stimmung im Mittelstand?

Christian Futterlieb: In unseren Gesprächen mit Unternehmen erleben wir weiterhin eine abwartende Haltung. Die Betriebe fragen sich, in welche Richtung es weitergehen wird. Was bedeuten die Zölle, die die USA verhängen, für uns? Ähnlich ist es mit Blick auf die Bundespolitik in Berlin: Was kommt konkret durch die Koalitionsvereinbarungen auf uns zu? Die Folge der Unsicherheiten: Die Unternehmen warten ab, bevor sie größere Investitionsentscheidungen treffen. Allerdings merkt man, dass Eigentümer und Manager wieder hoffnungsvoller als 2024 sind. Diesen Stimmungsumschwung brauchen wir auch dringend im Mittelstand. Nur mit Vertrauen in die Zukunft wird der deutsche Mittelstand weiter am Standort investieren.

Was erhoffen sich mittelständische Betriebe, wenn Sie als Private-Equity-Gesellschaft ins Haus kommen?

Sie erwarten unsere Unterstützung bei einer strukturierten Unternehmensentwicklung. Die Betriebe möchten mit uns die Antworten erarbeiten auf die Frage: Wo wollen wir in fünf Jahren stehen? Momentan ist das aufgrund der Unsicherheit mit einigem Wenn und Aber verbunden. Die gefühlte Visibilität liegt aktuell bei drei, vielleicht vier Monaten. In den überwiegenden Fällen wenden Betriebe sich mit dem Thema Unternehmensnachfolge an uns. Kapital von unserer Seite ist nur die eine Hälfte der Miete – die andere ist unsere Erfahrung. Als Ei-

gentümer allein eine Übergabe vorzubereiten und umzusetzen, ist schwierig, weil man emotional involviert und Teil der Organisation ist. Da ist es sinnvoll, einen Partner an Bord zu holen. Ähnlich ist es bei einem Gesellschafterwechsel. Das war bei unserem Portfoliounternehmen Dittrich+Co so, wo der Sohn des Gründers firmenintern an die nächste Generation übergeben hat. Besonders gern machen wir Wachstumsfinanzierungen, denn hier können wir die Unternehmen bei spannenden Entwicklungsphasen begleiten. Ich denke zum Beispiel an Norafin, die wir bei der Eröffnung eines neuen Werks in den USA unterstützt haben.

Sind bei kleineren Mittelständlern andere Probleme zu lösen als bei größeren Unternehmen?

Wir haben heute 30 Direktbeteiligungen an Unternehmen im Small-Cap-Segment ab 2 Mio. EUR EBITA. Bei vielen Betrieben dieser Größenordnung sind Financial Reporting, Controlling oder Personalmanagement wenig entwickelt. Oft fehlt eine dezidierte Unternehmensplanung. Ein Finanzinvestor hilft hier, notwendige Prozesse aufzubauen.

Was sind die größten Hürden bei Ihren Beteiligungen an Small Caps?

Wenn Nachfolgeregelungen anstehen, bietet sich aufgrund des Übergangs personeller Verantwortung auch die Chance, größere Transformationsthemen wie Digitalisierung anzugehen. Viele kleinere mittelständische Unternehmen befinden sich in der Phase, ein leistungsfähiges ERP-System aufzusetzen, eine saube-

re Datenhaltung zu gewährleisten und eine Datenhistorie zu entwickeln, um später für ihr Wachstum Daten wirksam nutzen zu können. Diese IT-Projekte sind für kleinere Unternehmen nicht über Nacht zu stemmen, müssen gut geplant und umgesetzt werden.

Was unterscheidet Sie von anderen Beteiligungsunternehmen?

Meiner Ansicht nach ist das Besondere unsere spezifische DNA. Wir sind sozialisiert durch den genossenschaftlichen Verbund und sein Wertekonzept. Wir verstehen uns als Mittelstandsfinanzierer und Partner von Unternehmern, nicht als Investmentbanker. Wir leben eine Hands-on-Mentalität, wollen den kleinen Mittelstand verstehen, seine Begeisterung und Innovationskraft teilen. Es macht Spaß, Menschen kennenzulernen, die sich nicht durch schwierige Rahmenbedingungen oder Krisen beeinflussen lassen, sondern ihre Ideen und Ziele mit Nachdruck verfolgen. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Christian Futterlieb,
Geschäftsführer,
VR Equitypartner GmbH
christian.futterlieb@vrep.de

Das Investorenprofil zur VR Equitypartner GmbH finden Sie auf Seite 49.

Welcher Investor passt zu mir?

Auf den folgenden Seiten präsentieren sich 20 Investoren in Form halbseitiger Steckbriefe. Diesen können Sie auf einen Blick die wichtigsten Informationen wie Beteiligungsformen, Investitionseinstieg und -volumen sowie Branchenfokus entnehmen. Wenden Sie sich gerne direkt an die genannten Ansprech-

partner. Für den Inhalt der Steckbriefe ist die jeweilige Gesellschaft verantwortlich, es erfolgte keine redaktionelle Prüfung. Wir hoffen, Ihnen hiermit eine Entscheidungshilfe bei der Suche nach einem passenden Finanzierungspartner an die Hand geben zu können.

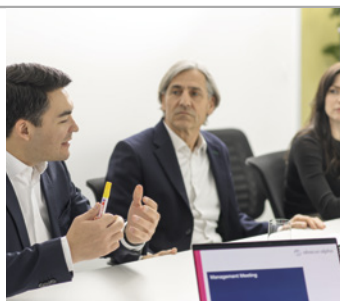
Investor	Seite
Abacus alpha.....	38
AEQUITA	39
Avedon Capital Partners.....	39
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft	40
BU Bregal Unternehmerkapital.....	40
Deutsche Beteiligungs AG	41
ECCO Group.....	41
EMERAM Capital Partners	42
GESCO	42
Hannover Finanz.....	44
INDUS Holding	44

Mutares	45
NORD Holding.....	45
Novum Capital	46
NRW.BANK	46
Patrimonium Asset Management.....	47
Serafin Unternehmensgruppe	47
Süd Beteiligungen.....	48
Triton	48
VR Equitypartner	49



Die Steckbriefe finden Sie auch unter:

www.unternehmerration.de/investoren-im-mittelstand-2



Abacus alpha ist eine Beteiligungsgesellschaft im Besitz einer Holding, die wesentlich mehrheitlich an einem traditionsreichen börsennotierten Industrieunternehmen beteiligt ist.

Unser Ziel ist die Entwicklung einer erfolgreichen Unternehmensgruppe mit einer ausgewogenen Struktur aus jungen und etablierten Unternehmen. Dabei verfahren wir nach den strategischen Grundsätzen „Buy and Hold“ – Unternehmen langfristig und nachhaltig fortführen – und „Buy and Build“ – gemeinsame Stärken für Wachstum und Ausbau der Marktposition nutzen. Mehr noch als Zahlen und Fakten zählt für uns der Mensch, denn wir sind überzeugt davon, dass nachhaltiges Wachstum ein Klima vertrauensvoller Zusammenarbeit und Professionalität braucht. Als Impact Investor bieten wir mehr als Kapital: Wir nutzen unser Know-how und unsere Netzwerke, um die Stärken unserer Unternehmen zu fördern und weiterzuentwickeln. Auch fördern wir aktiv den Austausch und die Zusammenarbeit unserer Portfolio-Unternehmen miteinander, um Kräfte zu bündeln und von Synergien zu profitieren.

Abacus alpha GmbH

Verwaltetes Kapital

k.A. – investiert werden ausschließlich Mittel der Gesellschafterin.

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

Minderheitsbeteiligungen, Mehrheitsbeteiligungen, direkte/offene Beteiligungen, Management Buy-outs/Buy-ins

Investitionseinstieg

Expansion/Wachstum, Innovation, Internationalisierung, Gesellschaftswechsel, Nachfolgeregelung/Unternehmensnachfolge, Management Buy-outs/Buy-ins; alle Phasen außer pre-seed, tendenziell eher spätere Phasen

Investitionsvolumen

1 Mio. bis 30 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen

Grundsätzlich bis 50 Mio. Euro, Ausnahmen möglich

Branchenfokus

Automatisierung und Digitalisierung, Clean Tech/Green Tech, innovative Werkstoffe und Fertigungsverfahren, Dienstleistungen

Referenzen

Abacus Experten GmbH, Abacus neo GmbH, Abacus Resale GmbH, airinotec GmbH, ASB Glassfloor, ASB Rental Solutions GmbH, Autec GmbH, Fireboard GmbH, Jumag Dampferzeuger GmbH, Ludwig Heuse GmbH, MTS Knobloch GmbH, PersonalHub Holding GmbH, SMART PR GmbH, VinRoc Solutions GmbH, VSR Elektrotechnik GmbH



Adresse

Eisenbahnstraße 4-6
67227 Frankenthal

Telefon/Telefax

+49 6233 / 511 91-0/-99

E-Mail

info@ab-alpha.de

Web-Adresse

www.ab-alpha.de

Gründung

Dezember 2005

Anzahl Professionals

7



Frank Hüther
Geschäftsführer
T +49 6233 511 91-33
frank.huether@ab-alpha.de



AEQUITA SE & Co. KGaA

Verwaltetes Kapital

+100 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg

Konzernausgliederungen, Nachfolgeregelungen oder Turnaroundsituationen ab 50 Mio. Euro Umsatz

Investitionsvolumen

Bis zu 30 Mio. Euro Eigenkapital

Größe Portfoliounternehmen

+3,2 Mrd. Euro Umsatz

Branchenfokus

Branchenübergreifend mit Fokus auf produzierendem Gewerbe und industrienahen Dienstleistungen

Referenzen

Nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf

Standort

München

AEQUITA ist eine inhabergeführte Münchner Industriegruppe, die in mittelständische Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe und industrienahen Dienstleistungen mit Sitz in Europa investiert. Die Unternehmen befinden sich bei Akquisition häufig in einer Sondersituation wie einer Konzernabspaltung (Carve-out), einer ungelösten Nachfolge oder vor der Herausforderung eines Turnarounds. Die dadurch vorhandenen operativen Hausaufgaben löst AEQUITA durch ein eigenes Team von erfahrenen Managern und Spezialisten, die die langfristige Entwicklung der Portfoliounternehmen vorantreiben. Durch die starke Kapitalbasis von AEQUITA schließt diese Entwicklung einen strukturierten Buy-&-Build-Ansatz mit ein, um den Portfoliounternehmen auch die Möglichkeit für anorganisches Wachstum zu bieten. AEQUITA verfolgt mit allen Stakeholdern einen partnerschaftlichen Ansatz für eine nachhaltige Zusammenarbeit.

AEQUITA

Adresse

Gabrielenstr. 9
80636 München

Telefon

+49 89 2620 4840-0

E-Mail

contact@aequita.com

Web-Adresse

www.aequita.com

Gründung

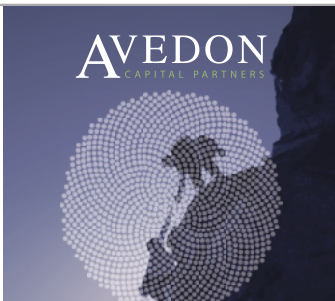
2018

Anzahl Professionals

> 90



Simon Schulz
Partner
simon.schulz@aequita.com



Avedon Capital Partners

Fondsvolumina

612 Mio. Euro (aktueller Fonds)

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital (Minderheit oder Mehrheit)

Beteiligungsformen

- Expansions-/Wachstumsfinanzierung
- Gesellschafterwechsel
- Nachfolgeregelung

Investitionseinstieg

Unternehmenswert zwischen 25 Mio. und 250 Mio. Euro

Investitionsvolumen

Mindestens 30–100 Mio. Euro Eigenkapital

Branchenfokus

keine Branchenfestlegung

Referenzen

Altendorf, Cumulocity, Delabo Group, DMS, Hauck, FormMed, SLF, Tesch Inkasso, GRW, Seebach, Jost-Werke, Brand Masters, Kinly, Macaw, Waste Vision, WCC, CCS, 2theloo, Detron/Zetacom, Salves, ProIndustry, Newtowne und andere

Standorte

Düsseldorf, Amsterdam

Avedon Capital Partners ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, die sich auf die Finanzierung von wachstumsstarken, mittelständisch geprägten Unternehmen mit Sitz in Deutschland und den Beneluxländern spezialisiert hat.

Avedon bietet flexible und individuelle Eigenkapitalösungen, zugeschnitten auf den Bedarf der Unternehmen, an und übernimmt dabei Mehrheits- wie auch signifikante Minderheitsbeteiligungen.

Als Partner des Mittelstands begleitet Avedon Portfoliounternehmen mit unternehmerischer Kompetenz bei der Umsetzung von Wachstumsplänen und stellt ambitionierten Managementteams darüber hinaus zusätzliches Kapital für die Expansion im In- und Ausland sowie für Akquisitionen zum Ausbau der Marktposition zur Verfügung. Avedon verfügt über Büros in Düsseldorf und Amsterdam sowie ein Investmentteam mit komplementären Fähigkeiten und fundierter Beratungserfahrung.

Im Auftrag seiner institutionellen Anleger verwaltet Avedon Capital Partners über 750 Mio. Euro und hält aktuell Beteiligungen an 17 Unternehmen.



Adresse

Ria Thiele Str. 2a
40549 Düsseldorf

Telefon

+49 211 5988-908

E-Mail

oficedus@
avedoncapital.com

Web-Adresse

www.avedoncapital.com

Gründung

2011

Anzahl Professionals

23



Alexis Weege,
Partner
Alexis.weege@
avedoncapital.com



Hannes Hinteregger,
Partner
hannes.hinteregger@
avedoncapital.com



Moritz Merkert,
Partner
Moritz.merkert@
avedoncapital.com

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Mit einem investierten Volumen von mehr als 382 Mio. Euro ist die BayBG einer der größten Beteiligungskapitalgeber vor allem für den bayerischen Mittelstand. Mit ihren Beteiligungen und Venture Capital-Investments ermöglicht die BayBG mittelständischen Unternehmen die Umsetzung von Innovations- und Wachstumsvorhaben, die Regelung eines Gesellschafterwechsels oder der Unternehmensnachfolge, die Optimierung der Kapitalstruktur sowie die Umsetzung von Turnaround-Projekten.

Die von einzelnen Investoren oder Kapitalgebern unabhängige BayBG verfolgt ausschließlich die Interessen ihrer Portfoliounternehmen. Ihre Beteiligungsmodelle sind individuell auf die Bedürfnisse, Notwendigkeiten und Voraussetzungen eines konkreten Mittelstandsunternehmens hin maßgeschneidert. Mit ihrem breiten, über fünf Jahrzehnte gewachsenen Netzwerk aus Banken, Unternehmen, Beratungshäusern und öffentlichen Institutionen öffnet die BayBG Türen für ihre Partner: BayBG-Beteiligungen sind viel mehr als Kapital.

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Verwaltetes Kapital

395 Mio. Euro

Beteiligungsformen

- stille Beteiligungen
- offene Beteiligungen (Minderheit)
- Mezzanine

Investitionseinstieg

- Wachstum / Transformation
- Innovation
- Venture Capital / Start-up
- Vermögensdiversifikation
- Unternehmensnachfolge
- Turnaround
- Existenzgründung

Investitionsvolumen

250 Tsd. bis 10 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen

Umsatz von 5 Mio. bis 200 Mio. Euro (größere Unternehmen auf Anfrage)

Branchenfokus

alle Branchen

Referenzen

Eine Auswahl aus zahlreichen Portfoliounternehmen finden Sie unter www.baybg.de; einige Beispiele: ChargeOne, Fenecon, Giesinger Bräu, happybrush, tado°, VEDES AG, Wöhner

Standorte

München, Nürnberg



Adresse

Königinstr. 23
80539 München

Telefon/Telefax

+49 89 122 280-100/-101

E-Mail

info@baybg.de

Web-Adresse

www.baybg.de

Gründung

1972

Anzahl Professionals

65



Peter Pauli
Sprecher der Geschäftsführung



BU Bregal Unternehmerkapital („BU“) ist eine führende Beteiligungsgesellschaft mit Büros in Zug, München, Mailand und London. Mit insgesamt €7,0 Mrd. an eingeworbenem Kapital seit Gründung ist BU somit der größte MidCap-Investor mit Hauptsitz in der DACH-Region. Die von BU beratenen Fonds investieren in mittelständische Unternehmen mit Sitz in Deutschland, der Schweiz, Italien und Österreich. Mit der Mission, der bevorzugte Partner für Unternehmer und Familienunternehmen zu sein, setzt BU auf Partnerschaften mit Marktführern und „Hidden Champions“ mit starken Managementteams und Wachstumspotenzial. Seit der Gründung im Jahr 2015 haben die von BU beratenen Fonds über €3,5 Milliarden in knapp 150 Unternehmen mit über 29.000 Mitarbeitern investiert. Dabei konnten knapp 10.000 Arbeitsplätze geschaffen werden. BU unterstützt Unternehmer und Familien als strategischer Partner, um ihre Unternehmen weiterzuentwickeln, zu internationalisieren und zu digitalisieren.

BU Bregal Unternehmerkapital

Verwaltetes Vermögen

7 Mrd. EUR

Finanzierungsprodukte

Beteiligungskapital mit Fokus auf Nachfolgelösungen

Beteiligungsformen

Mehrheits-, Minderheits-, direkte/offene Beteiligungen, Gesellschafterdarlehen, nachrangig haftende Darlehen, Mezzanine Kapital, strukturiertes Eigenkapital

Investitionsvolumen

50 Mio. EUR – 500 Mio. EUR

Branchenfokus

Industrial Tech, Software, Business Services, Healthcare

Referenzen

u.a. Actico Group, ATP, billbee, BSI Software, eGroup, Embassy-Kirchofer-Gruppe, Flipp, GENII, Hettich, Italgel, Kunststoff Schwanden, Linimed Gruppe, Medavis Gruppe, Murnauer Markenvertrieb, Netrics, Novem, Onlineprinters, PDSG, proALPHA, Relatech, RELINE UV Group, Safety21, STP, SYSTABUILD Software Group, Tark Thermal Solution, Theobald Software, Trendtours, woom

Standorte

Zug, München, Mailand und London



Adresse

Marstallstraße 11
80539 München

Telefon

+49 89 435 715-0

E-Mail

info@bu-partners.de

Web-Adresse

www.bu-partners.de

Gründung

2015

Anzahl Professionals

95



Lars Meier
Head of Business Development
T +49 89 435 715 157
lars.meier@bu-partners.de



Foto: © Acim Reissner

Die seit 1985 börsennotierte Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) ist eines der renommiertesten Private-Equity-Unternehmen Deutschlands. Als Investor und Fondsberater liegt der Investitionsschwerpunkt der DBAG traditionell im Mittelstand mit einem Fokus auf gut positionierten Unternehmen mit Entwicklungspotenzial, vorrangig in der DACH-Region. Branchenschwerpunkte liegen auf Produzenten von Industriegütern, Industriedienstleistern und IndustryTech-Unternehmen – also Unternehmen, deren Produkte Automatisierung, Robotertechnik und Digitalisierung ermöglichen – sowie Unternehmen aus den Branchen IT-Services, Software, Healthcare, Umwelt, Energie und Infrastruktur. Seit 2020 ist die DBAG auch in Italien mit einem eigenen Büro in Mailand vertreten. Das vom DBAG-Konzern verwaltete oder beratene Vermögen beträgt rund 2,9 Milliarden Euro. Im Rahmen der strategischen Partnerschaft mit der ELF Capital Group, ergänzt die DBAG ihr Angebot an flexiblen Finanzierungslösungen für den Mittelstand um privates Fremdkapital.

Deutsche Beteiligungs AG

Verwaltetes oder beratenes Vermögen
2,9 Mrd. Euro

Finanzierungsprodukte
Eigenkapital & Privates Fremdkapital (über ELF Capital Group)

Beteiligungsformen

- Management-Buy-out & Wachstumsfinanzierung
- Langfristige Beteiligung & Privates Fremdkapital

Investitionseinstieg

- Wachstumsphase
- Gesellschafterwechsel
- Nachfolgeregelung
- Loslösung vom Konzern
- Verbesserung der Kapitalstruktur

Investitionsvolumen
Eigenkapitalinvestment (15 Mio. bis 200 Mio. Euro) & Fremdkapitalinvestment (10 Mio. bis 50 Mio. Euro)

Größe Portfoliounternehmen
Umsatz 20 Mio. bis 500 Mio. Euro

Branchenfokus
Besonderer Fokus auf: IT-Services und Software, Healthcare, Umwelt, Energie, und Infrastruktur. Weitere Schwerpunkte sind Industrie und IndustryTech und Industriedienstleistungen (Automatisierung, Robotertechnik und Digitalisierung).

Referenzen
in-tech (ehem.), Cloudflight (ehem.), freiheit.com, BTV Multimedia (ehem.), Oechsler AG, Karl Eugen Fischer, Avrio Energie



Deutsche Beteiligungs AG

Adresse
Untermainanlage 1
60329 Frankfurt am Main

Telefon/Telefax
+49 69 957 87-01/-199

E-Mail
welcome@dbag.de

Web-Adresse
www.dbag.de

Gründung
1965

Anzahl Professionals
36



Thomas Weber
Mitglied der Geschäftsleitung
T +49 69 95787-270
thomas.weber@dbag.de



Die ECCO GROUP ist auf die Übernahme und Transformation von Unternehmen spezialisiert, die nicht mehr zum Kerngeschäft gehören. Unser Name steht für unsere Mission: European Corporate Carve-Outs. Wir entwickeln ausgegliederte Unternehmensbereiche zu eigenständigen, wettbewerbsfähigen Mittelständlern.

Unsere Strategie ist es, Unternehmen mit operativem Potenzial zu identifizieren, gezielt zu fördern und nachhaltigen Wert zu schaffen. Wir konzentrieren uns insbesondere auf Carve-outs und vernachlässigte Randbereiche aus Konzernen und Gruppen, wo wir durch unser Know-how strategischen und operativen Mehrwert generieren können. Unser Ziel ist es, Transformationen nicht nur finanziell, sondern auch durch enge Zusammenarbeit mit dem Managementteam aktiv zu gestalten.

ECCO Group

Verwaltetes Kapital (in Mio. EUR)
60

Finanzierungsprodukte
Eigenkapital

Beteiligungsformen
Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg
Corporate Carve-outs und mittelständische Unternehmen mit Transformationsbedarf, MBO/MBI

Investitionsvolumen
bis zu 25m EUR Eigenkapital

Größe Portfoliounternehmen
Erwerb von Unternehmen von 20 Mio. bis 500 Mio. EUR Umsatz

Branchenfokus
Branchenübergreifend mit Fokus auf produzierendem Gewerbe, Dienstleistungen

Referenzen
Sprechen Sie uns gerne an / s. Website

Standort
München (HQ)



ECCO GROUP

Adresse
Südliche Münchner Straße 55
82031 Grünwald

Telefon
+49 89 4515 1959-0

E-Mail
info@ecco-group.de

Web-Adresse
https://ecco-group.de

Gründung
2025

Anzahl Professionals
10



Uli Lorenz
Managing Partner
T +49 89 4515 1959-0
u.lorenz@ecco-group.de

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



EMERAM Capital Partners ist eine der führenden Beteiligungsgesellschaften für mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Als Business Development Partner fördern wir mit Kapital und Know-how das langfristige Wachstum unserer Portfoliounternehmen. Die von EMERAM beratenen Fonds investieren in den Branchen Digitale Transformation, Gesundheit und Wellbeing sowie die Energy Transition. Derzeit umfassen die Fonds ein Volumen von über 800 Mio. Euro. In der Regel erwerben sie eine signifikante Beteiligung am Unternehmen und bieten dem jeweiligen Management an, sich ebenfalls zu beteiligen.

EMERAM Capital Partners GmbH

Verwaltetes Kapital
800 Mio. EUR

Finanzierungsprodukte
Eigenkapital

Beteiligungsformen
Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg
Growth buy out

Investitionsvolumen
Sweetspot 15–40 Mio. EUR. Bis 100 Mio. EUR möglich.

Größe Portfoliounternehmen
Ab 4 Mio. EUR EBITDA (bei überdurchschnittlichem organischem und/oder anorganischem Wachstum ggf. auch weniger)

Branchenfokus
Digitale Transformation, Gesundheit und Wellbeing, Energy Transition

Standort
München

EMERAM CAPITAL PARTNERS

Adresse
Mühlbauerstraße 1
81677 München

Telefon/Telefax
+49 89 41999 67-0/-10

E-Mail
info@emeram.com

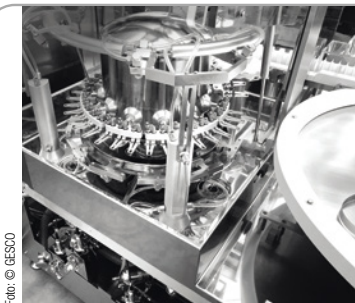
Web-Adresse
www.emeram.com/de

Gründung
2012

Anzahl Professionals
18



Dr. Sven Olewnik
Partner
T +49 173 6714038
sven.olewnik@emeram.com



Seit mehr als 30 Jahren erwirbt GESCO etablierte Unternehmen des technologieorientierten industriellen Mittelstands. Ob im Zusammenhang mit einer klassischen Nachfolgeregelung oder als Partner für die nächsten Wachstumsschritte: Erfolgreiche Unternehmen finden in der GESCO-Gruppe eine dauerhafte Heimat.

GESCO ist stets auf der Suche nach etablierten Unternehmen mit einem überzeugenden Geschäftsmodell und einer möglichst starken Marktposition, die sich durch Innovationsfähigkeit, differenzierende Wertschöpfung und eine hohe Kundenrelevanz auszeichnen. Die Mittelstandsholding erwirbt mehrheitlich und langfristig. GESCO unterstützt die Unternehmen intensiv und entwickelt sie im Rahmen des GESCO Business Systems aktiv weiter. Die GESCO-Gruppe vereint aktuell 9 Tochtergesellschaften unter ihrem Dach, die den Segmenten Materials Refinement and Distribution, Life Science and Healthcare und Industrial Assets and Infrastructure zugeordnet sind. Die GESCO SE ist seit 1998 börsennotiert und im Prime Standard gelistet.

GESCO SE

Beteiligungsansatz

- Mehrheitsbeteiligungen
- Unternehmenserwerb ohne Exit-Strategie
- Erhalt von Lebenswerken und Bewahrung der Unternehmenskultur
- Operative Eigenständigkeit der Beteiligungen
- Erfahrene Business Directors als aktive Sparringspartner
- Umfangreiche Methodenkompetenz durch GBS
- Vernetzung und Wissenstransfer innerhalb der Gruppe

Beteiligungssituation

- Nachfolgeregelungen
- Konzernabschlüssen/Spin-Offs
- Wachstumsphasen
- MBO/MBI

Investitionsfokus

- Umsatz 20–50 Mio. Euro (Add-ons > 5,0 Mio. Euro)
- Positiver nachhaltiger Cashflow, moderate Bankverbindlichkeiten, keine Sanierungsfälle
- Etabliertes B2B-Geschäftsmodell in einer Nischenposition
- Europa mit Fokus Deutschland (Add-ons: weltweit)

Branchenfokus

- Materials Refinement and Distribution
- Life Science and Healthcare
- Industrial Assets and Infrastructure
- Technologiegetriebener Mittelstand

Referenzen
Akquisition der Tremblay Tool Steels, LLC (USA), einem Anbieter von Werkzeug- und Edelstahl
Weitere ausführliche Informationen über die GESCO SE, die Tochtergesellschaften sowie die GESCO-Aktie unter: www.gesco.de

GESCO

Adresse
Johannisberg 7
42103 Wuppertal

Telefon/Telefax
+49 202 248 20-0/-49

E-Mail
m&a@gesco.de

Web-Adresse
www.gesco.de

Gründung
1989

Anzahl Professionals
15



Peter Alex
Head of IR
T. +49 202 248 20-18
ir@gesco.de

Initiative Investoren im Mittelstand

PRIVATE EQUITY TRIFFT ...

Die Speeddating-Reihe für Beteiligungsgesellschaften

TERMINE 2025

11. März	München	... M&A
28. April	Frankfurt	... CORPORATE M&A
27. Mai	Frankfurt	... KAPITALMARKT
25. Juni	Berlin	... M&A
7. Oktober	Frankfurt	... M&A
29. Oktober	München	... CORPORATE M&A
10. November	München	... LAW (NEU!)

Eine Veranstaltungsreihe der
Plattform Unternehmeredition.

www.unternehmeredition.de

In Zusammenarbeit mit

 **DealCircle**
TECH-ENABLED M&A SOLUTIONS
www.dealcircle.com



Veranstalter

Unternehmer
Edition
Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

www.unternehmeredition.de

GoingPublicMedia

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.

www.goingpublic.ag

Kooperationspartner

**BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS GEM. E.V.**

www.bm-a.de

BVK

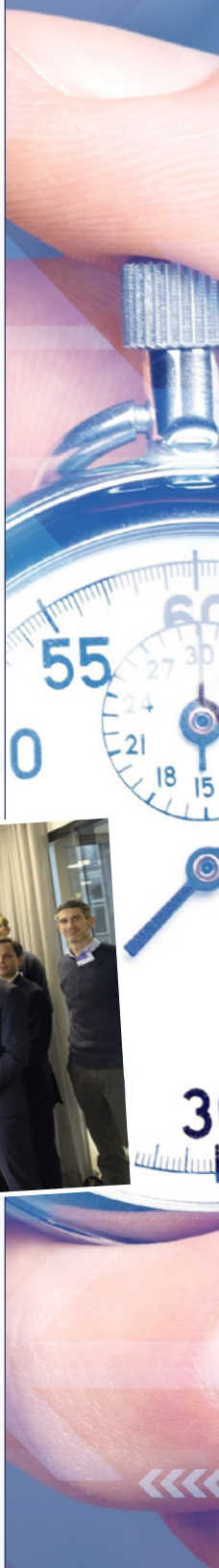
Bundesverband
Beteiligungskapital e.V.

www.bvkap.de



DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

www.deutsche-boerse.com



Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Die Hannover Finanz (HF) ist seit 1979 der Eigenkapitalpartner für mittelständische Familienunternehmen in der D-A-CH-Region und selbst ein familiengeführtes Unternehmen. Sie untergliedert sich in die Geschäftsbereiche HF Equity (Eigenkapitalbeteiligungen), HF Debt (Kreditfinanzierungen) und HF Opportunities (Sonder- bzw. Restrukturierungssituationen mit eigenem Fonds).

Bei unseren Investoren handelt es sich hauptsächlich um Versicherungen, berufsständische Versorgungswerke und vermögende Privatinvestoren. Die von der HF Equity betreuten Evergreenfonds haben keine Laufzeitbegrenzung. Dies eröffnet uns die Möglichkeit, so lange an einem Unternehmen beteiligt zu bleiben, wie alle Seiten es für passend halten. Seit unserer Gründung haben wir über 250 Unternehmen erfolgreich begleitet. Das betreute Beteiligungsportfolio umfasst aktuell 30 Unternehmen. Die HF hat namhafte Unternehmen wie Fielmann, Rossmann oder Aixtron mit großem Erfolg bei ihrem Wachstum unternehmerisch begleitet, teilweise über 20 Jahre lang. Die Hannover Finanz verwaltet derzeit über 900 Millionen Euro.

Hannover Finanz

Verwaltetes Kapital

900 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

- Mehrheiten
- Minderheiten

Investitionseinstieg

- Wachstum
- Nachfolgeregelung
- MBO/MBI
- Ausgliederungen
- Sondersituationen / Restrukturierungen

Investitionsvolumen

20 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro Eigenkapital

Größe Portfoliounternehmen

20 Mio. bis 500 Mio. Euro Jahresumsatz

Branchenfokus

Kein Branchenfokus

Referenzen

Dental Direkt GmbH, Löwenstark Digital Group GmbH, Ziemann Sicherheit Holding GmbH, PEAK Technology GmbH

Standorte

Hannover, Frankfurt am Main, Wien



Hannover Finanz

Werte schaffen - mit Verantwortung.

Adresse

Günther-Wagner-Allee 13
30177 Hannover

Telefon

+49 511 280 07-25

E-Mail

slopianka@hannoverfinanz.de

Web-Adresse

www.hannoverfinanz.de

Gründung

1979



Goetz Hertz-Eichenrode
Managing Partner / Geschäftsführer
T +49 511 280 07 84
ghertz@hannoverfinanz.de



Seit 1989 erzielt INDUS mit einem breiten Portfolio mittelständischer Unternehmen nachhaltiges Wachstum. Wir konzentrieren uns auf den Erwerb von Familienunternehmen, die sich durch besondere Engineering-Fähigkeiten auszeichnen, und entwickeln diese international weiter. Wir stellen sicher, dass unsere Führungskräfte wie echte Unternehmer handeln, um ihr Geschäft auszubauen. Dabei können sie sich auf unsere verlässliche Perspektive als langfristiger Investor verlassen.

Im deutschsprachigen Mittelstand verwurzelt, besitzt und führt INDUS heute mehr als 40 Unternehmen mit weltweiten Aktivitäten. Seit 1995 an der Frankfurter Börse (SDAX) notiert, haben wir eine einzigartige Brücke zwischen Mittelstand und Kapitalmarkt geschlagen.

INDUS HOLDING AG

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg

- Nachfolgeregelung,
- Gesellschafterwechsel,
- weitere Beteiligungsanlässe denkbar: unter anderem Carve-out, Wachstumsfinanzierung

Finanzielle Kriterien

- Umsatz: 20–100 Mio. EUR
- EBIT über 4 Mio. EUR pro Jahr
- Eigenkapitalquote > 30%
- Cashflow-Orientierung
- Geringe / keine Bankverbindlichkeiten

Geschäftsmodell

- Breite Abnehmerstruktur
- Nischenpositionierung
- Eigene industrielle Wertschöpfung
- Wachstumsperspektive auch international

Branchenfokus

- Engineering
- Infrastructure
- Materials Solutions

Referenzen

Weitere Informationen zur INDUS-Gruppe finden Sie unter www.indus.eu.

INDUS

Adresse

Kölner Straße 32
51429 Bergisch Gladbach

Telefon/Telefax

+49 2204 40 00-0 / -20

E-Mail

indus@indus.de

Web-Adresse

www.indus.eu

Gründung

1989

Anzahl Professionals

Rund 40 in der Holding,
rund 9.000 in der Gruppe



Sabine Schönenborn
Mergers & Acquisitions
T +49 2204 40 00-25
schoenenborn@indus.de



Die Mutares SE & Co. KGaA, München (www.mutares.com), erwirbt als börsennotierte Private-Equity-Holding mittelständische Unternehmen und Konzernteile in Umbruchsituationen, die ein deutliches operatives Verbesserungspotenzial aufweisen und nach einer Stabilisierung und Neupositionierung wieder veräußert werden.

Mutares unterstützt und entwickelt dabei die Portfoliounternehmen aktiv mit eigenen Investment- und Expertenteams sowie durch strategische Add-on-Akquisitionen. Ziel ist es, mit Fokus auf nachhaltigem Wachstum der Portfoliounternehmen eine signifikante Wertsteigerung mit einer Rendite von 7 bis 10 Mal ROIC (Return on Invested Capital) auf die Gesamtinvestitionen zu erreichen.

Mutares setzt stark auf eine nachhaltige Dividendenstrategie, die aus einer Basisdividende und einer exit-abhängigen Performance-Dividende besteht. Die Aktien der Mutares SE & Co. KGaA werden an der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Kürzel „MUX“ (ISIN: DE000A2NB650) gehandelt.

Mutares SE & Co. KGaA

Beteiligungsformen

Mutares erwirbt vollständig mittelständische Unternehmen als Nachfolgeregelung und Konzernabsplattung.

Investitionseinstieg

Konzernausgliederungen, Nachfolgeregelungen oder Turnaround-situationen mit einem Umsatz von 100–750 Mio. EUR

Größte Portfoliounternehmen

von 20 Mio. EUR bis 1 Mrd. EUR Umsatz

Branchenfokus

Branchenübergreifend mit Fokus auf die Segmente Automotive & Mobility, Engineering & Technology, Goods & Services und Retail & Food

Referenzen

für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website www.mutares.com

Standorte

München (HQ), Amsterdam, Chicago, Frankfurt, Helsinki, London, Madrid, Mailand, Mumbai, Paris, Shanghai, Stockholm, Warschau und Wien

MUTARES

Adresse

Arnulfstraße 19
80335 München

Telefon/Telefax

+49 89 929 277 6-0

E-Mail

ir@mutares.de

Web-Adresse

www.mutares.com

Gründung

2008

Anzahl Professionals

230 (M&A, Operations, Administrative)



Johannes Laumann
Chief Investment Officer
T +49 89 929 277 6-0
ir@mutares.com



Mit ihrer 50-jährigen Geschichte und einem verwalteten Vermögen von >3 Mrd. Euro zählt die NORD Holding zu einer der führenden Private Equity Asset Management-Gesellschaften in Deutschland. Der Fokus ist dabei auf die Geschäftsbereiche Direktinvestments und Fund of Funds-Investments gerichtet. Der Schwerpunkt des Direktgeschäfts liegt in der Strukturierung und Finanzierung von Unternehmensnachfolgemodellen (MBOs/LBOs), in der Übernahme von Konzernteilen/-tochtergesellschaften sowie in der Expansionsfinanzierung mittelständischer Unternehmen in der DACH-Region.

Der Geschäftsbereich Fund Investments zielt auf das Small Cap-Segment des europäischen Private Equity-Marktes ab und setzt den Fokus auf Primär-, Sekundär- und Co-Investments. Die NORD Holding konzentriert sich dabei stark auf am Markt neu etablierte Buyout-Manager, operative Anlagestrategien und tritt zudem regelmäßig als Ankerinvestor auf.

NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH

Verwaltetes Kapital

4 Mrd. Euro

Beteiligungsformen

Unternehmensnachfolge (MBOs/LBOs), Buy & Build-Strategien, Mehr- sowie Minderheiten

Investitionseinstieg

Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 20 Mio. und 250 Mio. Euro sowie einem EBITDA zwischen 1 Mio. und 15 Mio. Euro über die Marktsegmente

Investitionsvolumen

Eigenkapital zwischen 10 Mio. Euro und 75 Mio. Euro

Branchenfokus

Smart Industries, Healthcare, Business Service sowie Software & Technology

Referenzen

BestFit, Circlon Group, Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG, EWERK, hg medical, Ohrwerk, KADI AG, NEC Med Pharma GmbH, PDV-Systeme GmbH, Public Cloud Group, ZG Zentrum Gesundheit GmbH, Heizkurier, LivEye, VERSO, Book

Standorte

Hannover, Berlin, Frankfurt, München

NORD HOLDING

Adresse

Walderseestraße 23
30177 Hannover

Telefon/Telefax

+49 511 270415-0/-5

E-Mail

info@nordholding.de

Web-Adresse

www.nordholding.de

Gründung

1969

Anzahl Professionals

52

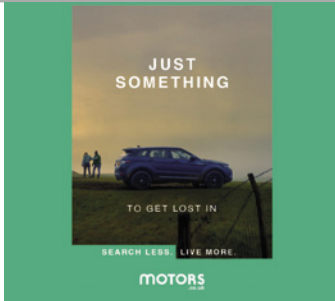


Andreas Bösenberg
Geschäftsführer



Rainer Effinger
Geschäftsführer

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Novum Capital investiert Kapital von deutschen und internationalen Pensionskassen, Versorgungswerken und Stiftungen in mittelständische Unternehmen mit Jahresumsätzen von bis zu 200 Millionen Euro. Damit trägt Novum Capital dazu bei, dass die Kapitalgeber ihre Begünstigten weiterhin finanziell versorgen und/oder ihrem Stiftungszweck umfänglich nachgehen können. Seine Portfoliounternehmen unterstützt Novum Capital dabei, ihre Marktposition zu verbessern, ihre Profitabilität zu erhöhen, den Nutzen ihrer Geschäftsmodelle für die Gesellschaft zu erweitern – und den Unternehmenswert zu steigern. Dafür investiert Novum Capital auch betriebswirtschaftliches Know-how – und Leidenschaft.

Novum Capital Management GmbH & Co. KG

Verwaltetes Kapital

300 Mio. Euro

Beteiligungsformen

Mehrheiten, Minderheiten, Mezzanine/Wandeldarlehen

Investitionseinstieg

Wachstumsfinanzierungen, Finanzierung von Zukäufen und Buy-and-Build-Strategien, Carve-outs/Spin-offs, Nachfolgelösungen und Sondersituationen (Kapital- und/oder Liquiditätsbedarf), Management Buy-Outs, Management Buy-Ins

Größe Portfoliounternehmen

ab 5 Mio. Euro EBITDA, bis zu 200 Mio. Euro Umsatz

Branchenfokus

Kein Branchenfokus

Referenzen

Hecht Contactlinsen (Gesundheitswesen), Gumtree & Motors.co.uk (E-Commerce), MMC Studios (Unterhaltung), Schluckwerder (Süßwaren), C.C. Umwelt (Aufbereitung und Verwertung von HMV-Schlacke), Vulkatec Riebensahm (Stadt- und Dachbegrünung), PsoriSol Hautklinik (Gesundheitswesen)

Standort

Frankfurt am Main

NOVUM CAPITAL

Adresse

Friedrichstraße 31-33
60323 Frankfurt am Main

Telefon

+49 69 247525121

E-Mail

gbassewitz@novumcapital.com

Web-Adresse

www.novumcapital.com

Gründung

2006

Anzahl Professionals

10



Gerd Bassewitz
Partner
T +49 69 247525121
gbassewitz@novumcapital.com



Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. In enger Partnerschaft mit ihrem Eigentümer, dem Land NRW, trägt sie dazu bei, dass mittelständische Unternehmen die richtige Kapitalausstattung und innovative Start-ups die passende Starthilfe bekommen. Denn: Keine gute Idee in Nordrhein-Westfalen soll an der Finanzierung scheitern. Um dieses Ziel zu erreichen, stellt die NRW.BANK ein umfangreiches Angebot an Mezzanine- und Eigenkapitalfinanzierungen bereit. Diese decken den gesamten Lebenszyklus von Unternehmen ab: von der Pre-Seed- über die Gründungs- und Frühphase bis hin zur Wachstums- und Spätphase sowie Unternehmensnachfolge und Restrukturierung. Auf die Transformationsthemen Nachhaltigkeit und Digitalisierung setzt sie dabei einen besonderen Schwerpunkt. Auch durch ihre Aktivitäten als Investor in Fonds stimuliert die NRW.BANK die Entwicklung des Venture Capital- und Private Equity-Markts. Neben dem Kapital steht sie auch mit ihrem Netzwerk und ihrem Know-how zur Verfügung.

NRW.BANK

Verwaltetes Kapital

k. A.

Finanzierungsprodukte

- win NRW.BANK Business Angels Initiative
- NRW.SeedCon
- NRW.SeedCap
- NRW.SeedBridge
- NRW.Venture
- NRW.BANK.Mittelstandsfonds
- NRW.BANK.Spezialfonds

Beteiligungsformen

- Minderheitsbeteiligungen
- stille Beteiligungen
- Mezzanine-Kapital

Investitionen

von 50 Tsd. bis 15 Mio. Euro

Branchenfokus

- kein Branchenfokus
- regionaler Fokus in NRW

Adresse

Kavalleriestr. 22
40213 Düsseldorf

Telefon/Telefax

+49 211 917 41-4800/-1829

E-Mail

beteiligungen@nrwbank.de

Social Media

www.linkedin.com/company/nrw-bank.de
www.instagram.com/nrw.bank

Web-Adresse

www.nrwbank.de

Gründung

2002



Christoph Büth
Leiter Eigenkapitalfinanzierungen
T +49 211 91741-1916
christoph.bueth@nrwbank.de



Die PATRIMONIUM Private Equity Advisors AG ist ein führendes Beteiligungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Wir suchen Partnerschaften mit erfolgreichen Unternehmen, mit denen wir gemeinsam Marktführer aufbauen. Wir beteiligen uns vorzugsweise mehrheitlich an erfolgreichen Unternehmen, die technologischen und sozio-demographischen Wandel vorantreiben. Typische Beteiligungsanlässe sind beispielsweise die Finanzierung von Wachstumsstrategien, Umsetzung von Zukaufstrategien, langfristige Nachfolgeregelungen oder Ausgliederungen von erfolgreichen Unternehmensteilen. Als Teil der eigentümergeführten Schweizer Vermögensverwaltungsgesellschaft PATRIMONIUM Asset Management AG agieren wir unternehmerisch und schaffen individuelle Lösungen, die die Interessen der beteiligten Parteien optimal berücksichtigen.

Patrimonium Asset Management AG

Beteiligungsform

Mehrheits- und qualifizierte Minderheitsbeteiligungen

Investitionsanlässe

Nachfolgeregelungen, Wachstumsfinanzierungen, Zukaufstrategien, Ausgliederungen

Unternehmensgrößen

ab 15 Mio. EUR Umsatz

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Branchenfokus

Business Services, Technology, Assembly

Referenzen | Beteiligungen

em engineering methods, TestSolutions Gruppe, GroupLink Gruppe, Octo Actuators, Bächler + Güttinger, Bauwerk Boen

Philosophie in einem Satz

Wir investieren in Partnerschaften mit Unternehmen und helfen als aktive Gesellschafter mit Know-How, Netzwerk und hohem persönlichen Einsatz, Marktführer aufzubauen.

Standorte

Baar, Lausanne, Zürich

PATRIMONIUM

Your Partner in Private Markets

Adresse

Zugerstrasse 74
CH-6340 Baar (Schweiz)

Telefon

+41 58 787 00-00

E-Mail

privateequity@patrimonium.ch

Web-Adresse

www.patrimonium.ch

LinkedIn

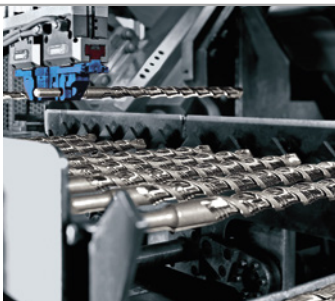
Patrimonium Asset Management

Gründung

2006



Ulrich Mogwitz
Managing Director Private Equity
T +41 58 787 00 13
ulrich.mogwitz@patrimonium.ch



Serafin ist eine diversifiziert aufgestellte Unternehmensgruppe, deren Philosophie auf die 150-jährige Unternehmertradition der Gesellschafterfamilie Haindl zurückgeht. Darauf aufbauend investiert Serafin in Unternehmen, die ein etabliertes Geschäftsmodell aufweisen und vor Herausforderungen stehen – zum Beispiel auf Grund der notwendigen Herauslösung aus einem Konzernverbund oder durch die Regelung der Nachfolge. Mit dem eigenen operativen Team kann Serafin derartige Transformationsprozesse unterstützen und die Unternehmen langfristig weiterentwickeln.

Serafin Unternehmensgruppe GmbH

Umsatz

Über 1 Mrd. Euro

Kapitaleinsatz

Bis zu 40 Mio. Euro pro Transaktion (ausschließlich mit eigenen Mitteln)

Beteiligungsformen

Erwerb von Stimmenmehrheiten

Investitionseinstieg

Konzernausgliederung, Nachfolgeregelung, Management Buy-in/-out

Unternehmensgröße

Erwerb von Gesellschaften mit 20 Mio. bis 200 Mio. Euro Umsatz; ergänzende Zukäufe („add-ons“) auch < 20 Mio. Euro

Portfoliounternehmen

u.a. RCR Industrial Flooring, Conica, OTB, Schrauben-Jäger

Branchenfokus

Unternehmen mit industrieller Fertigung sowie Dienstleistungsunternehmen in attraktiven Nischen, die von einem operativ erfahrenen und langfristig ausgerichteten Eigentümer profitieren können

Standorte

München, London

serafin

Adresse

Löwengrube 18
80333 München

Telefon/Telefax

+49 89 30 90 66-90/-911

E-Mail

serafin@serafin-gruppe.de

Web-Adresse

www.serafin-gruppe.de

Gründung

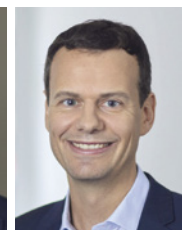
2010

Anzahl Mitarbeiter

5.000



Martin Pfletschinger
Geschäftsführer



Dr. Dominik Socher
Geschäftsführer

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Seit über 50 Jahren zählt die Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) zu den führenden Beteiligungsgesellschaften Deutschlands und unterstützt mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit maßgeschneiderten Eigenkapitallösungen. Seit Gründung hat sie sich an mehr als 70 Unternehmen beteiligt und verwaltet heute über EUR 300 Mio. investiertes Kapital.

Die SüdBG investiert in mittelständische Unternehmen mit starker Marktposition, qualifiziertem Management und guten Wachstumsaussichten. Als 100%ige Tochter der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) bietet sie ihren Beteiligungen als Evergreen-Investor Mehrwert vor allem durch eine langfristige Perspektive bei der Wertsteigerung und Zugang zum breiten Netzwerk der LBBW-Gruppe und dem Sparkassenverbund.

Süd Beteiligungen GmbH

Verwaltetes Kapital

über 300 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

Direktbeteiligungen und Mezzanine-Kapital

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen, Minderheitsbeteiligungen, Mezzanine-Kapital

Investitionseinstieg

Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel, Wachstumsfinanzierung, Spin-off

Investitionsvolumen

ab 2,5 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen

Jahresumsatz ab 20 Mio. Euro

Branchenfokus

kein Branchenfokus

Referenzen

AGVS Aluminium Werke, Deharde, DEKOM, Fabmatics, Fischer Panda, KKL Klimatechnik, m+m Gebäudetechnik, Sovereign Speed, webesan

SüdBG

Adresse

Königstraße 10c
70173 Stuttgart

Telefon

+49 711 892007-0

E-Mail

info@suedbg.de

Web-Adresse

www.suedbg.de

Gründung

1970 (Vorgängerunternehmen)

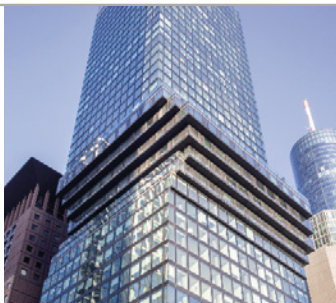
Anzahl Professionals

15



Gunter Max
Sprecher der Geschäftsführung

Christian Gehrlein
Geschäftsführer



Seit der Gründung im Jahr 1997 hat Triton zehn Fonds aufgelegt und rund 21 Mrd. EUR von mehr als 180 Investoren eingesammelt.

Tritons Ziel ist es, seine Portfoliounternehmen langfristig durch partnerschaftliche Zusammenarbeit erfolgreich weiterzuentwickeln und durch die nachhaltige Verbesserung operativer Prozesse und Strukturen positiven Wandel und Wachstum zu generieren.

Der erste Mittelstandsfonds von Triton wurde 2017 mit einem zugesagten Kapital von 448 Mio. EUR aufgelegt. Er hat zehn Plattforminvestitionen abgeschlossen und per Ende 2022 mehr als 40 Zukäufe für seine Portfoliounternehmen unterstützt. Der zweite Triton Mittelstandsfonds schloss 2021 erfolgreich mit einem Kapital von 815 Mio. EUR. Die Triton Mittelstandsfonds investieren in mittelständische Unternehmen, die in ihrer Marktnische führend sind, aber unter ihrem vollen Potenzial arbeiten.

Triton Beratungsgesellschaft GmbH

Gebundenes Kapital

21 Mrd. EUR

Finanzierungsprodukte

Private Equity, Credit

Beteiligungsformen

Eigenkapitalinvestments bei angestrebter Mehrheitsbeteiligung

Investitionseinstieg

- Nachfolgelösungen
- Corporate Carve-Outs

Investitionsvolumen

Triton investiert in Unternehmen mit einem Wert zwischen 50 Mio. und 1 Mrd. EUR. Der Triton Mittelstandsfonds investiert zwischen 40 und 100 Mio. EUR.

Branchenfokus

- Dienstleistungen
- Gesundheitswesen
- Industrie

Standorte

Amsterdam, Frankfurt, Helsinki, St Helier, London, Luxemburg, Mailand, New York, Oslo, Shanghai und Stockholm

Triton

Adresse

Große Gallusstraße 12
60312 Frankfurt am Main

Telefon

+49 89 69 92 102-0

E-Mail

mittelstandsfonds@triton-partners.com

Web-Adresse

www.triton-partners.de

Gründung

1997

Anzahl Professionals

Ca. 200 (inkl. 20 TSM Investment Professionals)



Andi Klein
Managing Partner and Head TSM
T +49 69 92 102-190, mittelstandsfonds@triton-partners.com

 VR Equitypartner zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mittelständische Familienunternehmen begleitet die Gesellschaft zielorientiert und mit jahrzehntelanger Erfahrung bei der strategischen Lösung komplexer Finanzierungsfragen. Beteiligungsanlässe sind Wachstumsfinanzierungen und Expansionsfinanzierungen, Unternehmensnachfolgen oder Geschäftsführerwechsel. VR Equitypartner bietet Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzaninefinanzierungen an. Als Tochter der DZ BANK, des Spitzeninstituts der Genossenschaftsbanken in Deutschland, stellt VR Equitypartner die Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung konsequent vor kurzfristiges Exit-Denken. Das Portfolio von VR Equitypartner umfasst derzeit rund 40 Engagements mit einem Investitionsvolumen von ca. 400 Mio. Euro.	VR Equitypartner GmbH Verwaltetes Kapital 400 Mio. Euro Finanzierungsprodukte • Direktbeteiligungen • Mezzanine-Kapital Beteiligungsformen • Mehrheitsbeteiligungen • Minderheitsbeteiligungen • Mezzaninefinanzierung Investitionseinstieg Unternehmensnachfolgen, Wachstumsfinanzierung, Geschäftsführerwechsel, Internationalisierung Investitionsvolumen Mehrheitsbeteiligungen, Minderheitsbeteiligungen und Mezzanine bis 30 Mio. Euro (mit Co-Investor bis zu 60 Mio. Euro) Größe Portfoliounternehmen Fokus liegt auf mittelständischen Familienunternehmen Branchenfokus kein Branchenfokus Referenzen Accelerated Solutions GmbH (accso), Bookwire GmbH, Cygna Labs Group, DITTRICH + Co GmbH (DICO), Evolit Consulting GmbH, Gottfried Stiller GmbH – Megabad.com, HeizungsDiscount24 GmbH, HERO Textil AG, Midoco GmbH, Zimmer & Hölbig GmbH Standorte Frankfurt am Main, Münster	 Adresse Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main Sentmaringer Weg 21, 48151 Münster Telefon/Telefax +49 69 710 476-0/-161 +49 251 788 789-0/-26 E-Mail mail@vrep.de Web-Adresse www.vrep.de Gründung 1970 (Vorgängergesellschaft), Deutschland Anzahl Professionals 30   Peter Sachse Geschäftsführer Christian Futterlieb Geschäftsführer
---	---	---

Unternehmer

Edition

Impressum Spezial „Investoren im Mittelstand“ (Juni 2025, 13. Jg.)

Verlag: GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel.: 089-2000 339-0, E-Mail: info@goingpublic.ag
Internet: www.goingpublic.ag, www.unternehmeredition.de

Redaktion: Eva Rathgeber, Markus Rieger
Bildredaktion: Robert Berger, Yvonne Neff
Bilder: stock.adobe.com, Unternehmensbilder, siehe Quellenangaben
Titelbild: © Deja – stock.adobe.com

Redaktionelle Mitarbeit: Bärbel Brockmann, Attila Dahmann, Alexander Görbing, Ulrike Hinrichs, Jürgen Hoffmann
Interviewpartner: Andreas Bösenberg, Jean Christ, Christian Futterlieb, Christian Gehrlein, Bernd Gross, Goetz Hertz-Eichenrode, Frank Hüther, Andi Klein, Christian Lange, Johannes Laumann, Uli Lorenz, Ulrich Mogwitz, Jan-Daniel Neumann, Sven Oleownik, Peter Pauli, Martin Pfletschinger, Johannes Schmidt, Simon Schulz, Ben von Schulz, Thomas Weber

Lektorat: Benjamin Eder
Gestaltung: Robert Berger, Samira Nasah

Gesamtleitung: Markus Rieger, Vorstand, rieger@goingpublic.de
Partnerbetreuung, Anzeigen/Kooperationen:
Nina Sterr, Tel.: 089-2000 339-30, E-Mail: sterr@goingpublic.de

Preise: Einzelpreis 9,80 EUR

Abonnementverwaltung: Yesenia Schäfer
Tel.: 089-2000 339-0, abo@unternehmeredition.de

Druck: Druckerei Joh. Walch GmbH & Co KG, Augsburg

Haftung und Hinweise: Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht übernommen werden. Bei unaufgefordert eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck: © 2025 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Datenschutz: Der Schutz Ihrer Daten ist uns wichtig. Es gilt die Datenschutzerklärung der GoingPublic Media AG, ebenfalls abrufbar auf unserer Website www.unternehmeredition.de/datenschutz.

ISSN 2190-2364, ZKZ 74988

**WIR WACHSEN DURCH ZUKAUF | WIR WACHSEN DURCH
INTERNATIONALE EXPANSION | WIR WACHSEN MIT UNSERER
TECHNIKKOMPETENZ**

EMPOWERING MITTELSTAND

iNDUS

www.indus.eu