

Unternehmer

— Edition

Finanzierung – Nachfolge – Vermögen

Initiative – Spezial – Speeddating

Investoren im Mittelstand 2026

Wandel, Werte, Visionen

14. Jg.



Dezember 2025



In Kooperation mit



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

UPDATE: Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

15 Gesellschaften,
4,6 Mrd. EUR Börsenwert

S. 11

„Wir investieren in traditionelle Industrien“

Christoph Lipp, Fidelium Partners

S. 27

„Wenn andere vorsichtig sind, marschieren wir los“

Johannes Laumann, Mutares

S. 36

„Nachfolgefinanzierung ist stark gefragt“

Claudia Köppe, NRW.Bank

S. 39



Private Equity trifft....: Die Termine 2026. Seite 25

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 Übergangs – Stabilität in bewegten Märkten

Das Jahr 2025 neigt sich dem Ende zu – und es zeigt sich als Jahr der Anpassung und Neuausrichtung. Die Marktstimmung hat sich im dritten Quartal stabilisiert. Besonders im Venture-Capital-Segment setzte eine Erholung ein: Das Sentiment im Markt hellte sich deutlich auf, nachdem im Frühsommer noch spürbarer Druck zu verzeichnen war.

Dieser Trend zeigt sich auch in den Zahlen. Nach einem verhaltenen Jahresstart wurden im ersten Halbjahr rund 5,68 Mrd. EUR an Beteiligungskapital in deutsche Unternehmen investiert. Damit lag das Gesamtvolumen zwar unter dem Vorjahreswert, doch es ist eine positive Tendenz zu erkennen – denn im Venture-Bereich zogen die Aktivitäten an, während Private-Equity-Investoren weiterhin vorsichtiger agieren.

Beim Fundraising lässt sich eine ähnliche Entwicklung beobachten: Nachdem das Fundraising in der zweiten Hälfte des Vorjahres einen kräftigen Rückgang erlebt hatte, warben deutsche Beteiligungsgesellschaften zu Jahresbeginn 2025 mit 2,83 Mrd. EUR nochmals weniger Kapital bei Investoren ein. Der Rückgang ist allerdings vornehmlich auf das Ausbleiben neuer Buy-out-Fonds zurückzuführen, denn Venture-Capital-Fonds konnten sogar mehr einwerben als jeweils in den drei Halbjahren zuvor. Fondsmanager berichten inzwischen von wachsender Bereitschaft institutioneller Investoren, in neue Fonds zu investieren.

Trotz dieser Herausforderungen zeigt sich der Beteiligungskapitalmarkt robust. Die Investitionsbereitschaft ist spürbar und das Kapital aufseiten der Investoren vorhanden, und auch die Nachfrage kapitalsuchender Unternehmen bleibt hoch. Start-ups und mittelständische Unternehmen überzeugen trotz der aktuellen gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Herausforderungen mit nachhaltigen Geschäftsmodellen und technologischer Substanz. Zukunftstrends wie Nachhaltigkeit, künstliche Intelligenz und Transformation bleiben ungebrochen und bieten Beteiligungsgesellschaften vielfältige Investitionschancen.

Besondere Bedeutung kommt nach wie vor dem Thema Unternehmensnachfolge zu. Bis Ende 2025 stehen in Deutschland rund 215.000 mittelständische Betriebe vor einer Übergabe oder Nachfolgelösung. Beteiligungskapital kann hier entscheidend zur Sicherung von Arbeitsplätzen, Investitionen und Know-how beitragen. Gleichzeitig ist die Branche gefordert, Kapital gezielt und effizient einzusetzen, um Wachstums- und Transformationsprozesse zu unterstützen.

Denn Kapitallösungen für Mittelständler und Start-ups sind dringender denn je gefragt. Die Bundesregierung hat diesen Handlungsbedarf bereits adressiert und die Mobilisierung von privatem Kapital insbesondere in Form von Eigenkapital als eine der dringlichsten Aufgaben auf ihre Agenda gesetzt; wächst doch international der Wettbewerbsdruck. Länder wie Frankreich, Großbritannien und die skandinavischen Staaten haben steuerlich längst attraktivere Rahmenbedingungen sowohl für Unternehmen als auch für Beteiligungsinvestoren geschaffen. Deutschland muss hier dringend aufholen, um notwendiges privates Kapital zu mobilisieren und Wachstumschancen im eigenen Land zu sichern. Wie dies gelingen kann, beleuchten Experten aus verschiedenen Perspektiven in unserem jüngst erschienenen Buch „Das Neue Kapital“.

Das Jahr 2025 zeigt: Der Beteiligungskapitalmarkt ist anspruchsvoller geworden, aber nicht schwächer. Investoren handeln überlegt, Unternehmen agieren strategischer, und der Mittelstand bleibt die stabile Säule der deutschen Wirtschaft. Wenn es gelingt, Kapital, Innovation und Politik stärker zu vernetzen, kann Beteiligungskapital auch in Zukunft seine volle Stärke entfalten – als Motor für Stabilität, Transformation und Wettbewerbsfähigkeit. Es gilt, anzupacken: Denn wir haben kein Erkenntnis-, sondern ein Umsetzungsproblem.

Herzlichst,
Ulrike Hinrichs
Vorstandssprecherin
Bundesverband Beteiligungskapital e.V.



„Buy and build bleibt ein zentrales Element“

Thomas Weber, Deutsche Beteiligungs AG (DBAG)
Seite 22

„Carve-outs sind ein struktureller Trend“

Uli Lorenz, ECCO Group
Seite 24



- 3 Grußwort**
Zeiten des Übergangs –
Stabilität in bewegten Märkten
Ulrike Hinrichs, BVK

HINTERGRUND

- 6 Investoren im Mittelstand 2026**
22 Beteiligungsgesellschaften,
26 Interviews, unzählige Einblicke
- 8 „Der Bedarf ist da – aber viele Firmen investieren noch nicht“**
Interview mit *Peter Pauli*, BayBG
- 11 Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften**
Unternehmeredition-Basket aus
15 Mittelstandsinvestoren repräsentiert 4,6 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 Unternehmer mit einer klaren Vision“**
Ben von Schulz, Avedon Capital Partners, *Bernd Groß*, Cumulocity

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

- 21 „Wir suchen Unternehmen mit Wachstumspotenzial“**
Jan Claußen, COI Partners

- 22 „Buy and Build bleibt ein zentrales Instrument“**
Thomas Weber, DBAG

- 23 „Ohne klare Transformationsagenda kein Kapital“**
Peter Blumenwitz,
Executive Equity Partners (EEP)

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

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

- 27 „Wir investieren in traditionelle Industrien“**
Christoph Lipp, Fidelium Partners

- 30 „2026 werden wir wieder mehr zukaufen“**
Peter Alex, GESCO

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

- 32 „Das Sparkassen-Label ist definitiv ein Vorteil“**
Stephan Hannebauer,
Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand

- 33 „Wir wollen unsere internationale Präsenz ausbauen“**
Dr. Johannes Schmidt,
Indus Holding

- 34 „Unsere Investments sind grundsätzlich sehr eigenkapitalnah“**
Lars Gehlhaar, M Cap Finance

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

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

- 38 „Das Interesse an Private-Equity-Finanzierungen ist weiterhin hoch“**
Christian Lange,
Novum Capital Management

- 39 „Nachfolgefinanzierung ist stark gefragt“**
Claudia Köppe, NRW.Bank

- 40 „Wir streben Partnerschaften mit Unternehmern an“**
Ulrich Mogwitz, Patrimonium Asset Management

BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN IM PORTRAIT

- 46 Abacus alpha
- 47 AEQUITA
- 47 Avedon Capital Partners
- 48 BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft
- 48 BU Bregal Unternehmerkapital
- 49 Deutsche Beteiligungs AG (DBAG)
- 49 ECCO Group
- 50 EMERAM Capital Partners
- 50 Fidelium
- 51 GESCO
- 51 Hannover Finanz
- 52 INDUS Holding
- 52 Mutaes
- 54 NORD Holding
- 54 Novum Capital
- 55 NRW.BANK
- 55 Patrimonium Asset Management
- 56 Serafin Unternehmensgruppe
- 56 Süd Beteiligungen
- 57 Triton
- 57 Vertevis Capital Partners
- 58 VR Equitypartner



„Wir konzentrieren uns auf kleine Firmen in Nischen“

Sadia Wern-Sukhera, Vertevis Capital Partners

Seite 44

- 41 „Langfristiges Unternehmertum in einem dynamischen Umfeld“

Martin Pfletschinger, Serafin

- 42 „Mit KKL haben wir gemeinsam eine Erfolgsgeschichte geschrieben“

Christian Gehrlein,
Süd Beteiligungen

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

Andi Klein, Triton

- 44 „Wir konzentrieren uns auf kleine Firmen in Nischen“

Sadia Wern-Sukhera,
Vertevis Capital Partners

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

Christian Futterlieb,
VR Equitypartner

- 25 Private Equity trifft ...
Die Termine 2026

- 28 Private Equity trifft ...
Ein Rückblick auf 2025

- 58 Impressum

Anzeige

BankM

Investoren im Mittelstand 2026

26 Beteiligungsgesellschaften, 22 Steckbriefe, unzählige Einblicke

Familienunternehmen und Private-Equity-Gesellschaften ergänzen sich im Grunde perfekt: Der Unternehmer erhält frisches (Eigen-)Kapital und der Finanzinvestor eine angemessene Rendite sowie ein Mitspracherecht. 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.

22 Investorensteckbriefe, 26 Interviews

Im vorliegenden Spezial „Investoren im Mittelstand“ präsentieren sich 26 renommierte Mittelstandsinvestoren in sogenannten Investorensteckbriefen; 25 von ihnen haben wir darüber hinaus interviewt und zu Investitionsfokus, Finanzierungsanlässen, Markteinschätzung sowie Herausforderungen in der aktuellen Situation befragt. Diese be-

richten hier von ihren Erfahrungen und gewähren anhand zahlreicher Fallbeispiele tiefe Einblicke in die Praxis.

Buy-out-Fonds

Die 26 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 450 bayerische Unternehmen aus dem Mittelstand. 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

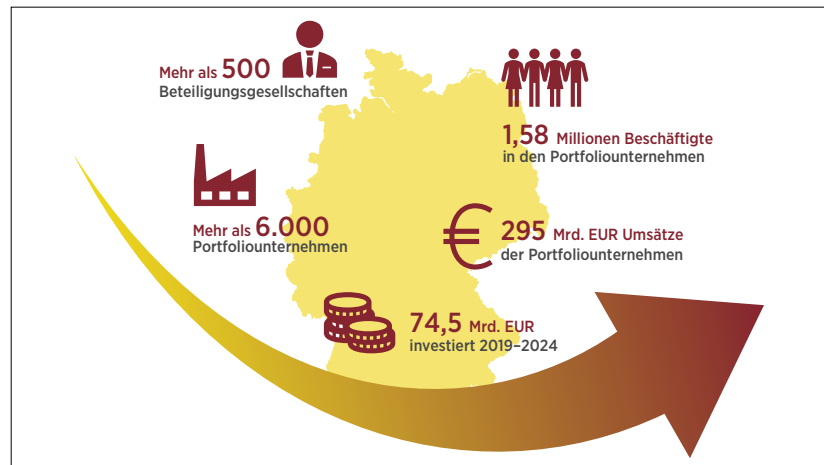
Während die Beteiligungen bei herkömmlichen Private-Equity-Häusern nach mehrjähriger Zusammenarbeit wieder veräußert werden, kaufen Industrieholdings ihre Portfoliounter-

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

Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Eine weitere, oft unterschätzte Investorengruppe sind börsennotierte Beteiligungsgesellschaften: Sie investieren ähnlich wie Private-Equity-Investoren in nicht börsennotierte Mittelstandsunternehmen, sind aber selbst an der Börse handelbar. Damit schlagen sie eine Brücke zwischen Kapitalmarkt und Realwirtschaft: Anleger erhalten Zugang zu mittelständischen Beteiligungen ohne Fondsbindung, während die Gesellschaften Kapital und operatives Know-how langfristig

Fakten zur Rolle von Private Equity in der deutschen Wirtschaft



Quelle: BVK

ins Portfolio einbringen (vgl. Artikel „Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften“; S. 11).

FAZIT & AUSBLICK

Das Angebot an Beteiligungskapital für mittelständische Unternehmen in Deutschland ist groß. Viele Gesellschaften sitzen nach Jahren beachtlicher 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, was nahezu drei Viertel aller im Jahresverlauf mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen ausmacht.

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 blieb mit 32 (2023: 33) nahezu unverändert. Das Fundraising von Venture-Capital-Fonds erreichte 2,4 Mrd. EUR nach 1,8 Mrd. EUR im Vorjahr. Buy-out-Fonds blieben mit 3,8 Mrd. EUR dagegen leicht unter dem Vorjahresniveau (4,1 Mrd. EUR).

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?

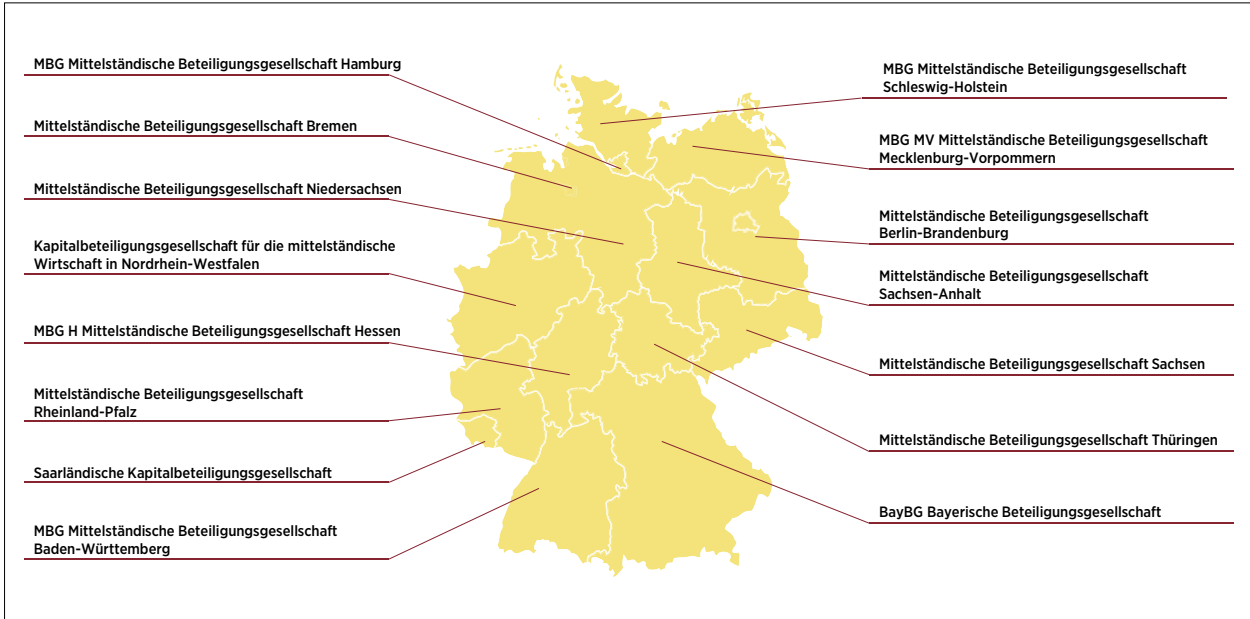


ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zur BayBG auf Seite 48.

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften



Quelle: BVK



Anzeige



DAS NEUE KAPITAL

27. DEUTSCHER
EIGENKAPITALTAG

FUTURIUM BERLIN

10. November 2026

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 4,6 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 einem eigenen Basket der 15 größten börsennotierten deutschen Beteiligungsgesellschaften. VON **FLORIAN HAINZL**

Auch im Jahr 2025 sieht sich der deutsche Mittelstand mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Die deutsche Wirtschaftsleistung stagniert weiterhin. Zu den Problemen, die sich aus der Coronapandemie und dem Inflationsschock durch den Krieg in der Ukraine ergeben haben, kommen in diesem Jahr die Handelsbeschränkungen und Zölle durch China und die USA hinzu. Laut der Deutschen Industrie- und Handelskammer soll die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in diesem Jahr auf mehr als 22.000 steigen.

Gleichzeitig steht der deutsche Mittelstand im Ausland nach wie vor für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft. Bei den vier größten Übernahmen in Deutschland im bisherigen Jahresverlauf spielten ausländische Private-Equity-(PE-)Investoren eine zentrale Rolle. Weltweit gibt es 3.400 „Hidden Champions“ – fast die Hälfte davon sind deutsche Mittelständler.

Der Unternehmeredition-Basket

Während ausländische Investoren die Chancen im deutschen Mittelstand also zunehmend wahrnehmen, schlagen auch hierzulande etablierte Finanzierungspartner eine Brücke zwischen Kapitalmarkt und mittelständischen Unternehmen. Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften agieren dabei

häufig als langfristige Partner und stellen neben Kapital auch Know-how bereit.

Seit dem Jahr 2022 stellen wir regelmäßig eine Auswahl von 15 börsennotierten Beteiligungsgesellschaften zusammen. Diese erfüllen die folgenden Kriterien:

1. Sie investieren in nicht-börsennotierte deutsche Mittelstandsunternehmen, die sich in einer fortgeschrittenen Entwicklungsphase befinden.
2. Sie gehen überwiegend Mehrheitsbeteiligungen ein und/oder halten diese.
3. Sie weisen mindestens teilweise die Merkmale eines Private-Equity-Geschäftsmodells auf. Das bedeutet, dass sie nicht-börsennotierte Unternehmen erwerben, um die Perfor-

mance zu verbessern und den Wert zu steigern.

In die Auswahl aufgenommen wurden dabei weder börsennotierte „Value-Fonds“ noch Vermögensverwalter, die in Aktien investieren, wie etwa Value Holdings, Shareholder Value Beteiligungen oder Scherzer, noch Venture-Capital-Investoren wie Mountain Alliance.

15 Gesellschaften, 4,6 Mrd. EUR Börsenwert

Die 15 ausgewählten Beteiligungsgesellschaften bringen es zusammen auf einen Börsenwert von rund 4,6 Mrd. EUR. Nach unseren Recherchen halten sie aktuell insgesamt rund 308 Unternehmensbeteiligungen. Im Durchschnitt →

Brockhaus Technologies AG (WKN: A2GSU4)



Quelle: stock3

Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Blue Cap AG (WKN: A0JM2M)



Quelle: stock3

sind die Aktien in unserem Korb auf Jahressicht nur um 1,3 % gestiegen. Der SDAX hingegen hat einen Wertzuwachs von über 25 % verzeichnet (Stand: 31. Oktober 2025).

Derzeit sind mit MBB, Mutares, der Indus Holding und der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) vier Unternehmen aus unserem Basket auch im SDAX vertreten. Aufgrund ihres Börsenwerts käme auch die Chapters Group für den SDAX infrage; ihre Aktie wird allerdings nicht im dafür notwendigen Prime-Standard-Segment gehandelt. Diese fünf Unternehmen vereinen einen Börsenwert von 3,5 Mrd. EUR und damit über drei Viertel der gesamten Marktkapitalisierung des Baskets auf sich.

Demgegenüber stehen vier Unternehmen mit einem Börsenwert zwischen 141 Mio. und 235 Mio. EUR und sechs Unternehmen mit einem Börsenwert im zweistelligen Millionenbereich. Die durchschnittliche Marktkapitalisierung dieser 15 Unternehmen beträgt 304 Mio. EUR. Die Beteiligungen aus unserem Basket decken überwiegend die Bereiche Dienstleistung/IT sowie verschiedene Industriesektoren 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. Zudem ver-

fügt sie über ein weiteres Standbein, über das direkt und „klassisch“ in Unternehmen investiert wird. Die Verwaltungsgebühren und Erfolgsbeteiligungen aus den Fonds stellen die Haupteinnahmequelle dar.

Die meisten deutschen Beteiligungsgesellschaften agieren lediglich als klassische Investoren, die direkt auf eigene Rechnung investieren. Dadurch werden die Beteiligungen in der eigenen Bilanz geführt und ihr Erfolg wirkt sich bei Überschreitung der rechtlichen Mehrheitsschwellen 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 le-

diglich zwei Unternehmen – Mutares und Blue Cap – eine Spezialisierung auf klassische Turnaround-Situationen, bei denen die übernommenen Zielunternehmen grundlegend restrukturiert werden müssen.

Immer mehr Unternehmen in unserem Basket verfolgen dagegen einen mit dem der amerikanischen Danaher vergleichbaren Ansatz. Unternehmen wie Max Automation, Chapters Group, Platform Group oder Nynomic 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.

MBB mit Milliardenbewertung

Seit der letzten Ausgabe von „Investoren im Mittelstand“ im Mai 2025 konnte der Aktienkurs von MBB noch einmal um 27,9 % zulegen. Mit einer Marktkapitalisierung von 1,04 Mrd. EUR hat MBB die Marke von einer Milliarde überschritten und den Spitzenplatz erobert. Bereits vor der letzten Ausgabe ist das Unternehmen in den SDAX eingezogen.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2025 konnte MBB die Umsatzerlöse um 13 % und die EBIT-Marge auf 12,4 % erhöhen. Das Eigenkapital stieg auf 859 Mio. EUR, die Eigenkapitalquote auf 67 %. Mit einer Net-Cash-Position von 318 Mio. EUR verfügt die Holding über eine starke Finanzlage und einen großen Investitionsspielraum.

MBB SE (WKN: A0ETBQ)



Quelle: stock3

Mit einem Umsatzplus von 45 % auf 595 Mio. EUR war das von Friedrich Vorwerk, MBB und DTS dominierte Segment Service and Infrastructure der Wachstumstreiber. Vorwerk überzeugte insbesondere mit einem Umsatzsprung um 49 % und einer Steigerung der EBIT-Marge auf 17,3 %. Der Auftragsbestand blieb mit 1,1 Mrd. EUR auf hohem Niveau.

Aufgrund dieser starken Entwicklung hob MBB seine Prognose für 2025 auf 1,1 Mrd. EUR Umsatz bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 15 % bis 17 % an. Zuvor lagen die Schätzungen bei einem Umsatz von 1,0 Mrd. bis 1,1 Mrd. EUR bei einer EBITDA-Marge von 11 % bis 14 %.

Laut Unternehmensangaben ergibt sich bei einer Summe-der-Teile-Betrachtung allein für die Net-Cash-Position und die börsennotierten Beteiligungen ein Wert von 234 EUR je Aktie. Unter Einbeziehung der privaten Beteiligungen sieht MBB den inneren Wert je Aktie bei 280 EUR. Somit könnten sich trotz der Kurssteigerungen der

Chapters Group (WKN: 661830)



Quelle: stock3

letzten Monate und Jahre für Interessierte ein günstiger Einstieg bieten. Voraussetzung ist allerdings, dass sie vom Geschäftsmodell der Kernbeteiligungen überzeugt sind.

Chapters Group arbeitet weiter am Portfolio

Die Chapters Group haben wir erst Mitte 2025 in unseren Basket aufge-

nommen. Das Unternehmen hatte direkt den Spitzenplatz erobert, muss diesen jedoch aufgrund eines Minus von 12,8 % beim Aktienkurs wieder abgeben. Die Aktionärsstruktur ist mit Mitch Rales von Danaher und Daniel Ek von Spotify von bekannten internationalen Unternehmerpersönlichkeiten geprägt.

Das Beteiligungsportfolio der Chapters Group umfasst Unternehmen in der DACH-Region, in der Tschechischen Republik sowie in Frankreich. Trotz des Verkaufs eines nicht zum Kerngeschäft gehörenden Clusters von Beteiligungen ist die Zahl der Unternehmen im Portfolio der Chapters Group von 48 auf aktuell 61 gewachsen. Der negative Investitions-Cashflow von 82,9 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2025 spiegelt die Rekordaktivität bei Akquisitionen wider.

Im Vergleich zum Vorjahr ist die operative Cashflow-Generierung im ersten Halbjahr 2025 um 78 % auf 15,7 Mio. EUR gestiegen. Derzeit genügt diese jedoch nicht für die Finanzierung des anorganischen Wachstums. Nach dem Bilanzstichtag hat das Unternehmen sein Kapital durch die ersten beiden Tranchen einer neuen Anleihe um 72 Mio. EUR erhöht. Trotzdem ist eine Verwässerung der Anteile durch zukünftige Eigenkapitalerhöhungen wahrscheinlich.

Die Akquisitionsziele der Chapters Group sind ähnlich wie bei der amerikanischen Constellation Software kleine und mittelständische Nischensoft- →

Kurz und bündig

++++ Die positive Entwicklung von **Blue Cap** lässt sich operativ begründen. So schloss das Unternehmen im August 2025 den Verkauf seiner 100 %igen Beteiligung an der con-pearl GmbH mit einem Gesamterlös im hohen zweistelligen Millionenbereich ab. Blue Cap gelang der Turnaround durch Änderungen im Management, den Fokus auf das Kerngeschäft und die Stärkung der Logistiksparte. Die Beteiligung erzielte eine jährliche Verzinsung (IRR) von über 60 % und ein Multiple von circa 15 auf das eingesetzte Kapital. +++++ Ähnlich wie bei Mutares verzögerte sich auch bei **Brockhaus Technologies** die Erstellung des Geschäftsberichts für das Jahr 2024: Das Unternehmen musste bei zwei seiner Tochtergesellschaften nicht-zahlungswirksame Wertberichtigungen im Jahresabschluss vornehmen. Dadurch rutscht der handelsrechtliche Bilanzgewinn in den negativen Bereich, was eine Dividendenzahlung im laufen-

den Kalenderjahr verhindert. Positiv könnte sich im operativen Bereich auswirken, dass Bikeleasing angekündigt hat, ab dem 1. August ein Gebührensystem für seine angeschlossenen Händler einzuführen. Bikeleasing war das letzte Leasingunternehmen, das keine Gebühren von Händlern verlangte. +++++ Das Segment Surface Technologies belastet den Konzern der **Kap AG** mit einem Umsatzrückgang von 8,6 auf 30 Mio. EUR und einem negativen EBIT von 5,7 Mio. EUR besonders stark. Der Bereich leidet unter der anhaltend schwachen Nachfrage im Automotive-Sektor. Aufgrund dauerhafter Unterauslastung hat Kap die Schließung des unrentablen Werks in Leisnig zum 31. Dezember 2025 angekündigt. Auf Konzernebene profitiert Kap allerdings vom Verkauf des defizitären Segments „Precision Components“ und der positiven Entwicklung im Segment „Flexible Films“, weshalb im ersten Halbjahr 2025 wieder ein positives EBIT erzielt werden konnte. +++++

Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Mutares (WKN: A2NB65)



Quelle: stock3

ware-Unternehmen. Diese bieten unverzichtbare Produkte zur Sicherstellung kritischer Betriebsabläufe an, darunter digitale Lösungen für den ÖPNV, Feuerwehren oder Versorgungsunternehmen. Die Beteiligungen der Chapters Group zeichnen sich durch langfristige Kundenbindung und einen hohen Anteil wiederkehrender Umsätze aus.

Chapters stärkt dezentrale Plattformen, indem die Autorität für Entscheidungen übertragen wird. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen die sogenannte Manuskriptmethode entwickelt. Dabei werden bewährte Verfahren,

Benchmarking und die Eigenverantwortung der Mitarbeiter kombiniert.

Mutares weiterhin zwischen zwei Stühlen

Bereits in der letzten Ausgabe musste Mutares seinen Spitzenplatz im Ranking abgeben. Damals führten Unstimmigkeiten mit dem Wirtschaftsprüfer bezüglich der Insolvenz einer schwedischen Beteiligung zu Verzögerungen bei der Erstellung des Jahresabschlusses. In der Zwischenzeit wurde der Jahresabschluss veröffentlicht; der Wirtschaftsprüfer ist nun der Ansicht von

Mutares gefolgt. Anschließend ist die Mutares-Aktie im Juni wieder in den SDAX aufgenommen worden.

Dennoch sorgte das Unternehmen im August erneut für negative Schlagzeilen. Die BaFin führt eine Bilanzkontrolle des Jahresabschlusses und des Lageberichts für das Jahr 2023 durch. Gegenstand der Prüfung sind ausschließlich bestimmte Angaben im Anhang und Lagebericht. Diese Maßnahme wirkt sich dennoch nicht vertrauensfördernd auf die Anleger aus. Bereits im Jahr 2024 stand die Firma im Fokus von Shortsellern.

Operativ ist der Portfoliumbau weiterhin in vollem Gange. Insgesamt schloss Mutares in den ersten neun Monaten fünf Verkäufe im Portfolio ab, denen elf Zukäufe gegenüberstanden. So gelang Mutares unter anderem der Teilausstieg beim österreichischen Motorenhersteller Steyr, dessen Aktien zwischenzeitlich stark von der Fantasie rund um das Thema Rüstung profitiert hatten. Zu den Neuzugängen zählen unter anderem der Lebensmittellogistiker Fuentes, der Anbieter von Fassadensystemen Kawneer EU und der Hersteller von Trommelbremsen und elektrischen Feststellbremsen Zendra Systems.

Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften Deutscher Mittelstand (Unternehmeredition-Basket, nach Market Cap)

Rang	Unternehmen	WKN	Sparte	Strategie	Börsenwert*
1.(2.)	MBB SE	AOETBQ	Mittelstandsholding	Buy, Build, Hold	1.036,9
2.(1.)	Chapters Group AG	661830	Technologieholding	Buy, Improve, Hold	894,0
3.(3.)	Mutares SE	A2NB65	Sondersituationen	Buy, Turnaround, Sell	589,3
4.(4.)	Indus Holding AG	620010	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	574,1
5.(5.)	Deutsche Beteiligungs AG	A1TNUT	Integriertes PE-Geschäftsmodell	Buy, Build, Sell	446,5
6.(6.)	Max Automation SE	A2DA58	Automatisierung/Umwelttechn.	Buy, Improve, Hold	235,1
7.(8.)	Gesco SE	A1K020	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	172,4
8.(7.)	The Platform Group AG	A2QEFA	Technologieholding	Buy, Improve, Hold	160,5
9.(9.)	Brockhaus Technologies AG	A2GSU4	Technologieholding	Buy, Improve, Hold	141,3
10.(11.)	Blue Cap AG	A0JM2M	Transformation & Turnaround	Buy, Transform, Sell	87,6
11.(10.)	Nynomic AG	AOMSN1	Photonik	Buy, Improve, Hold	66,7
12.(13.)	3U Holding AG	516790	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	52,3
13.(14.)	MS Industrie AG	585518	Industrieholding	Buy, Improve, Hold	43,5
14.(12.)	Kap AG	620840	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	38,9
15.(15.)	AdCapital AG	521450	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	20,6
Summe					4.559,3

*) in Mio. EUR, Stand 31.10.2025, Quellen: eigene Recherchen, Investor-Relations-Websites der Unternehmen

ELTIF versus börsennotierte Beteiligungsgesellschaft

ELTIF	Börsennotierte Beteiligungsgesellschaft
Managementgebühren circa 1,5 % bis 2,0 % jährlich; Performancegebühr 10 % bis 20 %; Ausgabeaufschlag bis 5 %	In der Regel keine Management-/Performancegebühr; niedrige Transaktionskosten
Keine Mindestanlage (ab ELTIF 2.0); meist aber noch über 1.000 EUR	Sehr gering (ab einer Aktie); oft ab 50 bis 100 EUR
Keine täglichen Kursbewegungen, aber NAV-Volatilität	Tägliche Kursbewegungen; Volatilität durch Markt
Begrenzte Liquidität (geschlossene oder semi-liquide Strukturen)	Sofortige Liquidität zu Börsenkursen
Geschlossen: nur am Laufzeitende; semi-liquide: quartalsweise/monatlich mit Kündigungsfrist	Jederzeit im Börsenhandel; keine Fristen
EU-reguliert mit standardisierten Anforderungen; monatliche/ vierteljährliche NAV-Berechnung	Börsennotiert = hohe Transparenzpflichten; regelmäßige Berichte; tägliche Kursfeststellung
Mindestens 55 % in illiquide Assets; maximal 20 % pro einzelnes Asset	Abhängig von Portfolio und Strategie; bei engen Beteiligungen höher
NAV-basiert (Quartal/Halbjahr); Bewertung durch beauftragte Gutachter	Börsenkurs täglich; Diskont/Prämie zum NAV möglich (-10 % bis +20 %)

Auch im Tagesgeschäft der Portfolio-unternehmen lief es unterdessen besser als vor einem Jahr. So kletterte der Erlös in den ersten neun Monaten im Jahresvergleich um mehr als ein Fünftel auf gut 4,7 Mrd. EUR. In diesem Zeitraum gelang mit einem Konzernergebnis von 256 Mio. EUR die Rückkehr in die schwarzen Zahlen, nachdem im Vorjahr noch ein Verlust von 197 Mio. EUR verbucht worden war.

Warum investieren?

Der augenscheinlichste Grund für eine Investition in börsennotierte Betei-

lungsgesellschaften ist, dass die Assetklasse Private Equity dadurch für jeden Anleger zugänglich wird. Im Gegensatz dazu ist eine Anlage in Private-Equity-Fonds führender Anbieter oft erst ab Ticketgrößen im siebenstelligen Bereich möglich. Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften bieten hier eine attraktive Alternative, da sie aufgrund fehlender Mindestinvestitionen eine hohe Diversifikation über verschiedene Anlagestile und Branchen ermöglichen.

Ein weiterer Vorteil ist die höhere Liquidität. Die Aktien von börsennotierten Beteiligungsgesellschaften kön-

nen jederzeit an der Börse verkauft 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.

Was ist zu beachten?

Wie alle börsennotierten Unternehmen unterliegen auch Beteiligungsgesellschaften den Schwankungen des Markts. Der Aktienkurs wird zu jedem →

Kurs am 31.10.2025	Performance seit letzter Ausgabe	Performance 1 Jahr	Performance 3 Jahre	Dividendenrendite in %	Anzahl Aktien	Umsatz 2023*	Umsatz 2024e	Anzahl Beteiligungen
190,60	27,9%	77,8%	126,6%	0,6%	5,4	955	1.068	6
37,50	-12,8%	60,3%	234,8%	0,0%	23,8	71	111	55
27,60	-18,7%	13,3%	53,2%	7,0%	21,4	4.689	5261,6	33
22,25	-0,4%	9,1%	11,7%	5,4%	25,8	1.802	1.721	43
23,75	-3,8%	4,9%	-6,1%	1,0%	18,8	155	109	36
5,70	9,2%	5,6%	22,6%	0,0%	41,2	397	366	7
15,90	-10,9%	0,0%	-36,7%	0,6%	10,8	561	514	9
7,80	-25,4%	3,2%	100,0%	0,0%	20,6	432	525	35
12,90	-14,9%	-51,3%	-17,8%	0,0%	11,0	187	204	2
19,50	10,8%	16,1%	-7,6%	3,3%	4,5	273	206	5
10,15	-28,3%	-39,0%	-71,0%	0,0%	6,6	118	102	11
1,42	-2,7%	-7,2%	-64,3%	0,0%	36,8	52	56	22
1,45	-5,2%	11,5%	13,3%	0,0%	30,0	247	171	5
5,00	-51,5%	-46,8%	-65,2%	0,0%	7,8	337	253	34
1,47	12,2%	-38,2%	-12,0%	0,0%	14,0	165	159	5
Ø = -7,63%		Ø = 1,29%	Ø = 18,77%			10.441	10.827	308

Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

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 niedriger als ihr Nettoinventarwert ist.

Bei börsennotierten Beteiligungsgesellschaften sind häufig Abschlüsse zu beobachten. Dies kann für Anleger beim Einstieg eine Chance darstellen, beim Ausstieg jedoch auch ein Risiko sein. Verschiedene Faktoren wirken sich darauf aus, 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 der NAV nicht mehr unbedingt zum Geschäftsmodell vieler Beteiligungsunternehmen passt. Daher stellt er nicht immer eine sinnvolle Messgröße zur Bewertung dar.

Internationale Einordnung

Auch wenn die Aktienkurse internationaler Private-Equity-Gesellschaften in diesem Jahr rückläufig waren, verzeichnete der Markt für börsennotiertes privates Beteiligungskapital in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum.

Kap AG (WKN: 620840)



Quelle: stock3

Dies gilt 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 September 2025 erfüllten 106 börsennotierte Beteiligungsgesellschaften die Liquiditätskriterien für eine Berücksichtigung. Diese Unternehmen verwalteten zum 30. Juni 2025 ein Vermögen von 4,8 Bio. EUR. Ihre Marktkapitalisierung belief sich zum 30. September 2025 auf 605,7 Mrd. EUR.

Allein die beiden US-Giganten Blackstone und KKR kommen zusammen auf eine Marktkapitalisierung von rund 242 Mrd. EUR. Auch europäische Private-Equity-Firmen wie die britische 3i Group (37,7 Mrd. EUR), die schwedische EQT (38,8 Mrd. EUR) und die Schweizer Partners Group (27,8

Mrd. EUR) spielen in einer ganz anderen Größenklasse als unser Basket aus deutschen Beteiligungsgesellschaften.

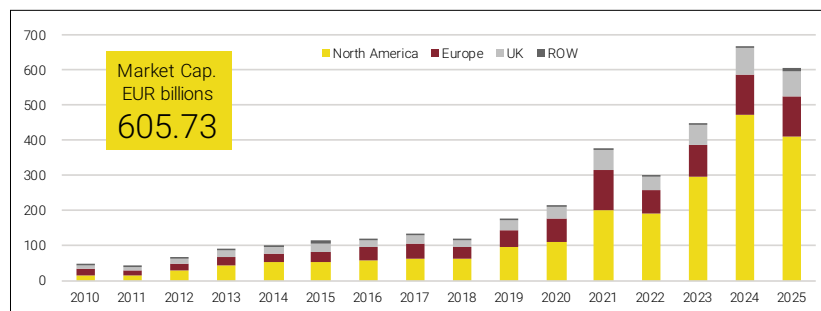
FAZIT

Der deutsche Mittelstand zeichnet sich durch seine zahlreichen 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 sehr gefragt sind.

Auch die 15 börsennotierten Beteiligungsgesellschaften des Unternehmerrediton Basket Deutscher Mittelstand investieren in diese vielversprechenden Unternehmen. In ihren Portfolios befinden sich über 300 Unternehmensbeteiligungen. Obwohl die kumulierte Marktkapitalisierung der 15 Werte nur 4,6 Mrd. EUR beträgt, sind hier viele attraktive Geschäftsmodelle zu finden.

Die schwächelnde Weltwirtschaft und die Investitionszurückhaltung der Kunden bereiten vor allem den exportabhängigen Industrieunternehmen im Mittelstand Probleme. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Kursen und den Bewertungen vieler börsennotierter Beteiligungsgesellschaften wider. Gerade bei diesen Unternehmen könnten sich für mutige Anleger jedoch interessante Einstiegsgelegenheiten bieten.

Entwicklung der Marktkapitalisierung für börsennotierte Private-Equity-Gesellschaften international (Mrd. EUR)



Quelle: LPX Group Listed Private Equity Barometer; Stand: 30. September 2025

„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 Prozessoptimierung 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 zu Abacus alpha auf Seite 46.

„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 Unternehmens teilen trennen möchten?



ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zu Aequita auf Seite 47.

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 zu Avedon auf Seite 47.

„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 zu BU Bregal
Unternehmerkapital auf Seite 48.

„Wir suchen Unternehmen mit Wachstumspotenzial“

COI Partners ist eine Beteiligungsgesellschaft mit einem generalistischen Ansatz, die für ihre Portfoliounternehmen jeweils Spitzenexpertise aus der Industrie heranzieht.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Was unterscheidet COI Partners vom Wettbewerb?

Jan Claussen: Zwei Merkmale unterscheiden uns von vielen Fonds in der DACH-Region: Zum einen sind wir einer der wenigen sogenannten Deal-by-Deal-Investoren, meines Wissens der erfahrenste und größte. Für jede einzelne Transaktion aktivieren wir einige unserer ungefähr 120 Investoren; dazu gehören Family Offices, Unternehmer aus dem Tech- und Mittelstandsbereich, Privatleute und zunehmend auch große institutionelle Anleger. Diese Struktur gibt uns eine hohe Flexibilität, was beispielsweise die Form oder Laufzeit einer Beteiligung angeht – wir müssen nicht zwangsläufig nach zehn Jahren verkaufen. Zum anderen sind wir seit über 20 Jahren wachstumsorientierte Generalisten, die Mehrheitsübernahmen und Wachstumsinvestitionen in fast allen Branchen tätigen. Dabei erzielen wir lange schon Wertsteigerung unserer Beteiligungen über sogenannte Value Creation, arbeiten also mit den jeweiligen Geschäftsführern eng zusammen zur Realisierung von Chancen, die sich durch organisches Wachstum und Zukäufe ergeben. Wir verdienen unser Geld nicht über sogenanntes Financial Engineering mit hoher Verschuldung, die Unternehmen belasten.

Wie sieht denn so ein typisches Unternehmen aus?

Wir investieren branchenübergreifend in kleine und mittlere Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 10 Mio. und 100 Mio. EUR, die in der Regel profitabel sind und zügig wachsen oder wachsen können. Das können sowohl ausgewachsene Start-ups als auch lang-

jährige Traditionsunternehmen sein, die neuen Impuls für Wachstum suchen und/oder bei denen ein Gesellschafterwechsel ansteht. Wichtig ist für uns, dass die Unternehmen mit ihren Produkten oder Dienstleistungen im Wettbewerbsvergleich stark aufgestellt sind und dass dieser Wettbewerbsvorsprung auch nachhaltig ist.

Wie bringen Sie Ihre Portfoliounternehmen voran?

Vor der Übernahme beziehungsweise Investition machen wir uns ein detailliertes Bild vom Geschäftsmodell, vom Markt sowie von den Wachstumschancen und Risiken einer zukünftigen Beteiligung. Dabei greifen wir in der Regel auf erfahrene Industrieexperten aus unserem Netzwerk zurück, die im Falle einer Beteiligung auch mit uns in den Beirat eintreten. Im Beirat agieren wir als konstruktive Sparringspartner für die jeweiligen Unternehmer und versuchen, eine vielleicht frische Perspektive von außen einzubringen. Wir unterstützen handwerklich als Ideengeber, beispielsweise bei der zusätzlichen Skalierung in Vertrieb und Marketing, und/oder der Durchführung von Zukäufen.

Bieten sich aktuell genügend Gelegenheiten einer Beteiligung?

Ja, absolut. Wir sehen jedes Jahr über 1.000 Beteiligungsmöglichkeiten, schließen als Resultat eines aufwendigen Ausleseprozesses aber nur zwei bis drei Deals ab. Dank unseres über viele Jahre und durch vertrauensvolles Handeln aufgebauten Netzwerks erhalten wir ständig Zugang zu neuen Opportunitäten. Das Thema Unternehmensnachfolge wird dabei für uns zunehmend wich-

tig. Es gibt zahlreiche interessante Hidden Champions in der DACH-Region, für die wir handwerklich und kulturell der ideale Partner sind.

Wie schätzen Sie die Aussichten des Private-Equity-Markts ein?

Natürlich ist das gesamtwirtschaftliche Umfeld gerade in Deutschland schwierig, und es wird sich meiner Meinung nach noch verschlechtern. Daneben sind traditionelle institutionelle Investoren bei größeren Private-Equity-Fonds überallokiert, können also derzeit nicht neue Fonds mit Kapital ausstatten. Dadurch verspäten sich Exits zu attraktiven Konditionen auch bei uns. Auf der anderen Seite schafft ein so dynamisches Marktumfeld für uns auch große Chancen. Bisher nicht in Private Equity investierte Unternehmen und Privatleute finden gerade unser Angebot zunehmend interessant, und Beteiligungsunternehmen im Private-Equity-Umfeld gelingt es in der Regel eher, neue Trends für sich zu nutzen und dadurch im Wettbewerb zu gewinnen. Wir bleiben also optimistisch. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Jan Claussen,
Partner,
COI Partners
j.claussen@coi-partners.com

„Buy and Build bleibt ein zentrales Instrument“

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 **EVA RATHGEBER**

Unternehmeredition: Wo steht der deutsche M&A- und Private-Equity-Markt heute?

Thomas Weber: Es lässt sich insbesondere im Small- und Mid-Cap-Segment eine selektive Erholung beobachten. Das lässt sich auch anhand der Anzahl an Transaktionen sowie der korrespondierenden Volumina ablesen – aber wir sind noch nicht in einem neuen Boomzyklus. Europäische Private-Equity-Transaktionen befinden sich nach dem Rückgang 2022/2023 wieder auf einem moderaten Wachstumspfad, wie sowohl die Trendstudien von PwC als auch aktuelle Analysen von EY für 2024 zeigen.

Wie entwickelt sich das Mid-Market-Segment?

Der Mid Market – also Mehrheitsbeteiligungen an Mittelständlern mit Unternehmenswerten im hohen zwei- bis niedrigen dreistelligen Millionenbereich – bleibt das Rückgrat des europäischen

Buy-out-Markts. Studien von EIF und spezialisierten Mid-Market-Advisory-Häusern zeigen, dass ein Großteil der europäischen Private-Equity-Transaktionen weiterhin in diesem Größensegment stattfindet. Für den DACH-Raum sehen wir 2024 im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufige Transaktionszahlen, aber stabile bis leicht höhere Volumina – ein Muster, das PwC für die DACH-Region insgesamt beschreibt. Der BVK weist darauf hin, dass sich die Buy-out-Investitionen in Deutschland auf einige größere Transaktionen und viele kleinere Mid-Market-Deals verteilen, während Megatransaktionen seltener geworden sind.

Welche Rolle spielt die DBAG im Mid-Market-Private-Equity-Markt?

Die DBAG versteht sich als langfristig orientierter Partner des Mittelstands mit klarem Fokus auf den Mid-Market in DACH und ausgewählten Nachbarländern. Unser Ansatz kombiniert Mehrheitsbeteiligungen im klassischen Mid-Market-Buy-out mit Wachstums- und Buy-and-Build-Finanzierungen. Operativ konzentrieren wir uns auf Industrie und Industrietechnologie, industrielle Dienstleistungen, Umwelt/Energie/Infrastruktur, IT Services und Software sowie Healthcare. Mit unserem Flaggschiffonds DBAG Fund VIII, unserer Small-Cap-Strategie über den DBAG ECF IV und zusätzlichen Mitteln auf Konzernebene verfügen wir über die Flexibilität, Nachfolgen, Carve-outs und Buy-and-Build-Plattformen über verschiedene Ticketgrößen hinweg zu begleiten. Darüber hinaus bieten wir über die Elf Capital Group auch Fremdkapital an.

Wie hat sich Ihre Investmentstrategie angesichts höherer Zinsen verändert?

Das Marktumfeld erfordert klare operative Werthebelkonzepte – erst einmal nichts Neues für uns. Unabhängig von unserer Investitionsstrategie bedeutet das: sehr tiefe Prüfung der Geschäftsmodelle, konservative Finanzierungsstruktur und der klare Anspruch, Wertsteigerung aus Wachstum, Professionalisierung und gezielten Zukäufen zu erzielen. Insbesondere im Mid Market bleibt Buy and Build ein zentrales Instrument, um Fragmentierungs- und Internationalisierungspotenziale zu heben, etwa in Business- und IT-Services oder spezialisierten industriellen Nischen. Die öffentliche Investitionsagenda in Infrastruktur, Digitalisierung und Energiewende schafft zusätzliche Nachfrageimpulse, von denen viele unserer Fokusbranchen mittelbar profitieren können, auch wenn die Umsetzung nicht in allen Programmen gleich schnell vorankommt.

Wie ist die Stimmung im deutschen Private-Equity-Markt?

Die Stimmungsindikatoren liefern ein gemischtes Bild: Das KfW Private Equity Barometer zeigt für 2024 eine deutliche Eintrübung der Stimmung im deutschen Markt, was die Unsicherheit mit Blick auf Konjunktur, Politik und Zinsen widerspiegelt. Gleichzeitig bestätigen Umfragen von PwC und anderen Beratungshäusern, dass eine Mehrheit der Fondsmanager in Europa und Deutschland ihre Investitionstätigkeit in den kommenden Jahren wieder ausbauen will. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zur Deutschen Beteiligungs AG auf Seite 49.

„Ohne klare Transformationsagenda kein Kapital“

Executive Equity Partners (EEP) investiert in mittelständische Unternehmen in Umbruchphasen, wenn Eigentümer Herausforderungen nicht mehr allein bewältigen können. EEP bringt Kapital sowie strategische und operative Unterstützung ein und arbeitet eng mit Stakeholdern, mit Transparenz und Vertrauen als Maßgabe. INTERVIEW **EVA RATHGEBER**

Unternehmeredition: Was prägt derzeit die Finanzierungsgespräche im Mittelstand?

Peter Blumenwitz: Häufig geht es parallel um Nachfolge, notwendige Modernisierungsschritte und die Absicherung gegen externe Risiken. Investitionen sind dafür oft zentral, gleichzeitig sind die Anforderungen von Finanzierungspartnern an Transparenz und Umsetzungsfähigkeit gestiegen.

Was ist für EEP der zentrale Investmentgedanke?

Kapital allein reicht selten. Wir investieren dort, wo frisches Kapital mit operativer Restrukturierungs- und Umsetzungskompetenz verbunden wird, entlang einer klaren Transformationsagenda.

Was muss diese Agenda leisten?

Sie beginnt mit Transparenz und Prioritäten: Liquidität sichern, Ergebnisqualität sichtbar machen, Unrentables prüfen, Komplexität reduzieren. Danach kommt die Zukunftsfrage: Welche Produkte, Kundensegmente und Märkte sind tragfähig? Wo lässt sich Differenzierung und Marge aufbauen? Und wie wird Digitalisierung im konkreten Geschäftsmodell wirksam – in Prozessen, Daten, Vertrieb?

Restrukturierung ist für viele noch ein „Krisen“-Stempel. Wie drehen Sie diese Perspektive?

Indem wir sie als aktive Investitionsvoraussetzung begreifen. Es geht nicht um Reparatur in letzter Minute, sondern um Neuaufstellung. Wer früh offenlegt, wo der Anpassungsdruck liegt, wird wieder finanzierbar – und gewinnt Zeit.

Wo scheitern Transformationen aus Ihrer Sicht am häufigsten?

Meist in der Umsetzung. Veränderung erzeugt Reibung: Abläufe werden hinterfragt, Verantwortlichkeiten verschoben, Kennzahlen neu gesetzt. Wenn Führung im Alltag fehlt, bleibt das Programm an der Oberfläche. Deshalb setzen wir nicht nur auf Kapital und Konzepte, sondern ergänzen die operative Führungsmannschaft gezielt mit der Restrukturierungsexpertise von Executive Interim Partners (EIP) und deren Netzwerk. So kommen erfahrene Manager in Schlüsselrollen, teils als Buy-in-Manager und Co-Investor. Das schafft Governance, klare Zuständigkeiten und eine KPI-Logik, die Fortschritt messbar macht – und eine gemeinsame Transformationsagenda auf Augenhöhe ermöglicht.

Sanierung und Wertsteigerung – ist das nicht ein Widerspruch?

Nicht, wenn die Reihenfolge stimmt. Erst Stabilisierung schafft Spielraum: Liquidität, Profitabilität, Fokussierung. Danach werden Investitionen strikt entlang der Agenda priorisiert – in Resilienz, Digitalisierung und Wachstum. Wert entsteht, wenn aus Klarheit im Zahlenwerk Klarheit im Handeln wird.

Wie sieht das in der Praxis aus – etwa bei Pinolino?

Pinolino stand im Konsumgüterumfeld unter Druck: E-Commerce-Marktplätze verändern Absatzkanäle, Kundenanforderungen steigen, Strukturen sind nicht mitgewachsen. Für uns war deshalb

nicht nur Finanzierung, sondern eine ganzheitliche Transformationsagenda zentral – gemeinsam mit dem bisherigen Gesellschafter und einem Manager aus dem EIP-Netzwerk, der als Buy-in-Gesellschafter die Geschäftsführung übernommen hat.

Welche Warnsignale sehen Sie bei potenziellen Investments?

Wenn Transparenz verweigert wird, Entscheidungen vertagt oder unprofitable Aktivitäten nicht konsequent angegangen werden. Transformation braucht Ehrlichkeit und die Bereitschaft, Maßnahmen konsequent durchzuhalten.

Woran messen Sie am Ende den Erfolg eines Investments?

An Stabilität (Liquidität und Transparenz), an Umsetzung (Verantwortlichkeiten, messbarer Fortschritt) – und daran, ob das Unternehmen wieder aus eigener Kraft in Effizienz und Zukunftsfähigkeit investieren kann. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Peter Blumenwitz,

Partner,

Executive Equity Partners (EEP)

blumenwitz@executive-equity.com

„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?

Carve-outs sind anspruchsvoll, weil sie nicht nur die Trennung von Systemen, Verträgen und Prozessen bedeuten, sondern auch einen kompletten Identitäts-

wandel. 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.

Viele Carve-outs haben heute internationale Dimensionen. Wie unterscheiden sich grenzüberschreitende Projekte von nationalen?

Internationale Carve-outs sind per se 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?

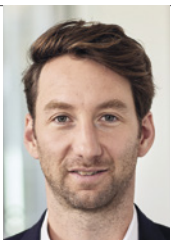
Die Werke in Itancourt und Bromborough verfügen über erfahrene Teams, starke industrielle Strukturen und jahrzehntelange FMCG-Erfahrung. Für uns ist das eine seltene Gelegenheit, ein eigenständiges europäisches Produktionsnetzwerk im Bereich Cerealien aufzubauen – mit einer soliden Basis und klarem Wachstumspotenzial. 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.

Und zum Abschluss noch die Zukunftsfrage: 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. Wir glauben: Die Kombination aus Fokus, Schnelligkeit und Unternehmertum wird in den kommenden Jahren überdurchschnittlich erfolgreich sein. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Uli Lorenz,

Gründer und Managing Partner,
Ecco Group

u.lorenz@ecco-group.de

Das Investorenprofil zur Ecco Group auf Seite 49.

Initiative Investoren im Mittelstand

PRIVATE EQUITY TRIFFT ...

Die Speeddating-Reihe für Beteiligungsgesellschaften

TERMINE 2026*

10. MÄRZ	MÜNCHEN	... M&A
28. APRIL	FRANKFURT	... CORPORATE M&A
20. MAI	FRANKFURT	... KAPITALMARKT
22. JUNI	MÜNCHEN	... LAW
8. SEPTEMBER	FRANKFURT	... M&A
11. NOVEMBER	BERLIN	... M&A
18. NOVEMBER	MÜNCHEN	... CORPORATE M&A

*) Änderungen vorbehalten

Eine Veranstaltungsreihe der
Plattform Unternehmeredition.
www.unternehmeredition.de

In Zusammenarbeit mit

 **DEALCIRCLE**

www.dealcircle.com



Veranstalter



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

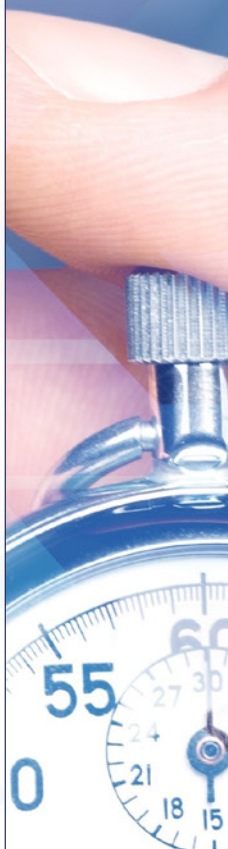
BVK

Bundesverband
Beteiligungskapital e.V.

www.bvkap.de

**Deutsche
Börse**

www.deutsche-boerse.com



„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 zu Emeram Capital Partners auf Seite 50.

„Wir investieren in traditionelle Industrien“

Fidelium Partners ist ein Private-Equity-Investor mit Fokus auf Carve-outs und Sonder-situationen, der Unternehmensteile aus Konzernen herauslöst und operativ eigenständig weiterentwickelt. Dabei bevorzugt Fidelium traditionelle Industrien im produzierenden Gewerbe, bleibt aber grundsätzlich industrieagnostisch und opportunitätsgetrieben.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Fidelium hat sich auf Carve-outs und Sondersituationen spezialisiert. Bieten sich im aktuell schwierigen Wirtschaftsumfeld viele Investmentgelegenheiten?

Christoph Lipp: Ein solches Marktumfeld bietet immer Chancen, aber 2025 ist für uns bei Neuakquisitionen bisher verhaltener als das Vorjahr gelaufen – besonders bei Carve-outs mit Umsätzen im niedrigen bis mittleren neunstelligen Bereich und internationaler Präsenz. Aktuell sehen wir zum einen viele Restrukturierungsfälle, die sich teils auch schon in der Insolvenz befinden und somit nicht für uns interessant sind. Zum anderen hat sich die Dauer von M&A-Prozessen deutlich erhöht, und es kommt zu sehr wenigen Transaktionsabschlüssen – geprägt durch mikro- und makroökonomische Unsicherheiten. Wir sehen jetzt bei Konzernen eine verstärkte Konzentration, den Verkauf von Randaktivitäten oder auch unattraktiven Bereichen voranzutreiben. Entsprechend erwarten wir für 2026 wieder eine erhöhte M&A-Aktivität mit spannenden Opportunitäten.

Wo liegt der Schwerpunkt bei Fidelium?

Fidelium agiert industrieagnostisch – wir legen uns also nicht auf bestimmte Industrien fest, sondern betrachten die jeweilige Situation, in der sich der Unternehmensteil befindet. Grundsätzlich ist es aber so, dass wir traditionelle Industrien bevorzugen, zum Beispiel im produzierenden Gewerbe: So erwirtschaften unsere Portfoliofirmen

im Automotive-, Chemie- und Technologiebereich circa 1 Mrd. EUR Umsatz. Trotz den aktuellen Verwerfungen in vielen Schlüsselindustrien, wie der Automobilindustrie, sind wir hier weiter an Neuakquisitionen interessiert. Wir schauen immer auf die spezifische Opportunität. Sie muss etwas haben, das sie auszeichnet und das man nicht einfach ersetzen kann. Auch bei Akquisitionen über unseren zweiten Fonds über 150 Mio. EUR werden wir wieder als verlässlicher Partner für Konzerne während und nach der Transaktion agieren und unsere hohe Carve-Out Expertise miteinbringen – zusätzlich im Fokus jetzt sind aufstrebende Märkte in ganz Europa.

Wie entwickelt Fidelium seine Portfoliounternehmen?

Fideliums Organisationsstruktur basiert auf drei Säulen. Das Investmentteam führt den M&A-Prozess bis zur Übernahme. Anschließend übernimmt die Federführung der Operating Partner, der die Geschäftsführung der Portfoliofirma ergänzt, Entscheidungswege kurz hält und den Herauslösungsprozess aus der vorherigen Muttergesellschaft leitet. Auf diese Weise kann sich das lokale Management ganz auf das operative Geschäft und die angestrebte operative Wertsteigerung konzentrieren, unterstützt durch unsere dritte Säule – unser operatives Expertenteam.

Wie und wann geht Fidelium Exits an?

Wir verfolgen prinzipiell das Ziel, mit unseren Portfoliogesellschaften in

den Exit zu gehen, sobald unser Beitrag der operativen Optimierung wie auch der erfolgreichen Platzierung als eigenständige Unternehmung vollbracht ist. Trotz der Fondsstruktur, aber dank der unternehmerisch geprägten Investorenbasis sind wir zeitlich flexibler als ein klassischer Fonds und müssen nicht nach fünf Jahren oder nach sieben Jahren in den Verkauf gehen. Im Fokus steht dabei die Wertgenerierung und nicht der Zeitpunkt. Gerade das aktuell schwierige wirtschaftliche Umfeld bietet nicht perfekte Bedingungen, um Unternehmen zu verkaufen. Daher freut es uns umso mehr, dass wir bisher ohne Insolvenz im Portfolio durch die multiplen Krisen gekommen sind und noch einen Automotive Carve Out aus 2021 nach erfolgter Herauslösung und Transformation durch unsere operativen Experten erfolgreich an einen Strategen verkaufen konnten. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Christoph Lipp,
Investment Manager,
Fidelium Partners
christoph.lipp@fidelium-partners.com

Das Investorenprofil zu Fidelium Partners
auf Seite 50.

Initiative Investoren im Mittelstand

PRIVATE EQUITY TRIFFT ...

Transaktionsideen entwickeln mit der Stoppuhr!

66 Teilnahmen von **35** verschiedenen **Private-Equity-Investoren**, **33 M&A-Berater**-Teilnahmen aus **17** verschiedenen Häusern, **11** Vertreter von **Investmentbanken**, **13** Teilnahmen aus **M&A-Abteilungen von 11 großen Corporates** und **11 Transaktionsanwälte**. Das war das Business-Speed-Dating-Format „**Private Equity trifft...**“ im Jahr 2025. Ein herzliches **DANKESCHÖN** an alle Teilnehmer, aber auch die Veranstaltungs- und Location-Partner **CMS Hasche Sigle**, **Gowling WLG**, **Grant Thornton**, **Heuking**, **Luther** und **WTS Advisory** genauso wie die Kooperationspartner **Bundesverband M&A gem. e.V.**, **Bundesverband Beteiligungskapital (BVK)**, **Deal Circle** und die **Deutsche Börse Group**!



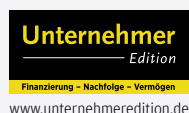


Das war „Private Equity trifft ...“ 2025 – Formate, Location-Partner, Termine:

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 WLG) +++ **25. Juni** Berlin (Private Equity trifft M&A, Host: CMS Hasche Sigle) +++ **7. Oktober** Frankfurt (Private Equity trifft M&A, Host: Grant Thornton) +++ **29. Oktober** München (Private Equity trifft Corporate M&A, Host: Heuking) +++ **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**

www.deutsche-boerse.com

In Zusammenarbeit mit

DEALCIRCLE

www.dealcircle.com

„2026 werden wir wieder mehr zukaufen“

Die Beteiligungsgesellschaft GESCO investiert in mittelständische Unternehmen der Investitionsgüterindustrie und unterstützt sie sehr aktiv in ihrer Entwicklung.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Was macht GESCO als Investor aus?

Peter Alex: Wir wollen den Unternehmen im Mittelstand helfen, nachhaltig erfolgreich zu wachsen. Viele Unternehmen sind technologisch schon weit vorne. Was ihnen noch fehlt, ist der Sprung auf die internationale Bühne. Da kommen wir ins Spiel. Wir helfen ihnen dabei, weltweit präsent zu sein. Anders als klassische Private-Equity-Häuser verfolgen wir keine Exitstrategie, sondern wollen unsere Unternehmen langfristig 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 Management, also das kontinuierliche Verbessern der betrieblichen Abläufe und Effizienzsteigerungen. Wir unterstützen aber auch im Finanzmanagement. Unsere Business Directors ermitteln vor Ort gemeinsam mit dem Management der

Beteiligungen die Potenziale. Außerdem findet in der Gruppe ein regelmäßiger Austausch statt.

Wollen Sie zukünftig wieder stärker akquirieren?

Mit dem Zukauf von Eckart waren wir 2025 weniger aktiv als geplant. Dies soll sich gerade auch bei den Add-on-Akquisitionen 2026 ändern. Wir haben eine gut gefüllte Pipeline attraktiver Targets und sollten hier Verstärkungen für unser Portfolio finden. Unsere sehr starke Bilanz eröffnet uns die finanziellen Spielräume, die wir bei M&A-Aktivitäten brauchen.

Welche Unternehmen sind für Sie interessant?

Wir haben seit Jahresbeginn eine neue Segmentstruktur: Materials Refinement and Distribution, Life Science and Healthcare sowie Industrial Assets and Infrastructure. Unsere Unternehmen sind entweder prozessorientiert, produktorientiert oder auf Projektierung spezialisiert. Wir sind 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. Einen besonderen Fokus legen wir auf Add-on-Akquisitionen, da hier die Value Creation einfacher ist als bei Basisbeteiligungen.

Wo liegt Ihr Sweet Spot?

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 ein?

Die Rahmenbedingungen bleiben herausfordernd. Jedes Unternehmen der GESCO-Gruppe muss seine Effizienz steigern. Im Rahmen des GESCO Business Systems setzen wir verstärkt auf Lean Management und optimieren sowohl unsere Produktionsabläufe als auch unsere Geschäftsprozesse. Außerdem 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. Häufig genug spielt die Musik nicht in Deutschland und Europa, sondern in den USA und Asien. Ohne die Globalisierungsstrategie, die wir schon vor Jahren begonnen haben, wären wir nicht so resilient aufgestellt und hätten die dreijährige Rezession in Deutschland nicht so gut überstanden. Auch zukünftig wollen wir das Prinzip „Local for Local“ vorantreiben. Wir halten durch die Internationalisierung eine wichtige Balance. Wir bedienen die Bedarfe, wo sie sind. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Peter Alex,
Director IR,
GESCO SE
M&A@gesco.de

Das Investorenprofil zu GESCO auf Seite 51.

„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. 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 Unternehmensführung 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 Sonder-situationen fokussiert ist, profitiert stark von der aktuellen Marktlage und zeigt, dass auch in schwierigen Zeiten attraktive Investments möglich sind. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zu Hannover Finanz auf Seite 51.

„Das Sparkassen-Label ist definitiv ein Vorteil“

Die Haspa BGM, als Beteiligungsgesellschaft einer der größten deutschen Sparkassen, der privatrechtlich organisierten Hamburger Sparkasse, steht für Private-Equity-Flexibilität: moderater Leverage, langfristiger Beteiligungshorizont und Lösungen von Mezzanine bis zu Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Die Haspa BGM trägt den Namen einer Sparkasse in ihrer Firmierung. Ist das ein Vorteil?

Stephan Hannebauer: Der Name ist definitiv ein Vorteil und schafft eine positive Erwartungshaltung. Das „Label Sparkasse“ vermittelt unseren Partnern ein seriöses Verhalten und eine nicht von spekulativen Zielen geleitete Vorgehensweise. Wir legen Wert auf eine nachhaltige Partnerschaft, die weit über kurzfristige Renditeziele hinausgeht. Wir arbeiten mit einem moderaten Fremdkapitaleinsatz in unseren Investments. Ebenso wichtig ist unser Beteiligungshorizont, der über übliche Fondslaufzeiten hinausgeht. Und wir haben mit der Haspa Finanzholding einen langfristig denkenden Ankergesellschafter im Rücken. Wir bieten ein breites Portfolio an Kapitalmaßnahmen für mittelständische Unternehmen, das historisch stärker auf Mezzanine-Finanzierung ausgerichtet war. In den vergangenen 15 Jahren haben die flexiblen Lösun-

gen mit Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen an Bedeutung gewonnen, so dass wir den Unternehmen die jeweils passende Lösung bieten können. Aktuell besteht unser Beteiligungsportfolio zu ca. 80% aus offenen Beteiligungen mit einer Tendenz zu Mehrheitsbeteiligungen. Mezzanine-Finanzierungen haben einen entsprechend kleineren Anteil, stehen aber weiterhin ebenso im Fokus unseres Beteiligungsansatzes. Hinsichtlich unseres Beteiligungsportfolios konzentrieren wir uns auf mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 10 Mio. EUR und 100 Mio. EUR.

Sie investieren über Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen. Regieren Sie dabei vom Rücksitz aus oder sitzen Sie operativ mit am Steuer?

Bei uns gilt der Grundsatz: Das Investment muss grundsätzlich passen – im Sinne von „ganz oder gar nicht“ in Bezug auf die Zusammenarbeit mit dem Management und die strategische Ausrichtung. Die Frage, ob eine Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligung die passende Lösung ist, stellt sich erst im zweiten Schritt. Und das hängt immer von der individuellen Situation, dem Finanzierungsanlass und den Bedürfnissen des Unternehmers ab. Die Führung des operativen Geschäfts bleibt immer in der Hand des Managements. Wir sind überzeugt von der Marktkennntnis und den Kompetenzen der bestehenden Geschäftsführungen in unserem Portfolio. Dabei agieren wir definitiv als aktiver Gesellschafter. Im Rahmen der Gesellschafter- und Bei-

ratsgremien bringen wir unser Know-how, unser umfangreiches Netzwerk und unsere langjährige Erfahrung aus anderen Beteiligungen ein. Es geht darum, die Geschäftsführung als Sparringspartner aktiv zu unterstützen, damit das Unternehmen sein volles Potenzial entfalten kann.

Sie setzen stark auf Management-Buy-outs (MBOs). Wie erleben Sie den Markt aktuell?

Das Thema Nachfolge ist und bleibt ein Treiber in unserem Markt. Es gibt weiterhin ein großes Interesse und es ist auch ausreichend Kapital auf Investorenseite für diese Art von Transaktionen vorhanden. Allerdings stellen wir aktuell auch eine deutliche Zurückhaltung der Investoren in bestimmten Branchen fest. Ein Beispiel ist der von Umbrüchen gekennzeichnete Automotive-Sektor. Hier sind sowohl Käufer als auch Verkäufer vorsichtiger geworden. Gleichzeitig erleben wir eine wachsende Attraktivität etwa von Handwerksunternehmen. Diese Betriebe weisen oft eine hohe Resilienz, eine starke regionale Verankerung und eine stabile Auftragslage auf.

Herrscht aktuell Zurückhaltung?

Aktuell ist der Verkauf von Unternehmen schwieriger. Nach einer Phase von rund zehn Jahren ohne größere Krise haben wir nun einen deutlichen Einschnitt. In solchen Phasen zeigt sich der Mehrwert eines kapitalstarken, verlässlichen und langfristig orientierten Partners, wie wir es sind. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Stephan Hannebauer,
Investment Director,
Haspa Beteiligungsgesellschaft
für den Mittelstand mbH
s.hannebauer@haspa-bgm.de

„Wir wollen unsere internationale Präsenz ausbauen“

Die Indus Holding ist eine Beteiligungsgesellschaft, die darauf setzt, die einzelnen Töchter im Verbund zu halten und weiterzuentwickeln. Mit der Strategie „Empowering Mittelstand“ begibt sich das Unternehmen 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 Strategie „Empowering Mittelstand“ drei zentrale Wachstumstreiber definiert – Akquisitionen, Internationalisierung und Technologiefokus. Wir schauen bei Akquisitionen auf Indus-Ebene nicht mehr nur auf Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Mit „Empowering Mittelstand“ haben wir unser Suchfeld auf Europa erweitert. Bei Add-ons für unsere Tochtergesellschaften suchen wir 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 16 Standorte. 2025 haben wir unsere US-Präsenz bisher um drei neue Standorte ausgebaut, eine weitere Produktionsstätte ist in der Planung.

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

Wir haben uns vorgenommen, bis zum Jahr 2030 insgesamt rund 500 Mio. EUR für Akquisitionen auszugeben. Das wird progressiv geschehen. 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 rund 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 den M&A-Bereich personell verstärkt. Da wir internationaler einkaufen wollen, bauen wir ein Netzwerk von Partnern auf, 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 zu Indus auf Seite 52.

„Unsere Investments sind grundsätzlich sehr eigenkapitalnah“

M Cap Finance stellt etablierten mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum Mezzanine- und Eigenkapital für Wachstum, Übernahmen oder Nachfolgeregelungen zur Verfügung – meist als „stiller Partner“. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Wie würden Sie Ihren Investmentstil beschreiben?

Lars Gehlhaar: Wir verstehen uns als unternehmerisch denkender und agierender Finanzierungspartner. Das Management und der oder die Hauptgesellschafter sind und bleiben dabei im „Driver's Seat“. Aufgrund unserer Rolle in der Kapitalstruktur – meist mit nachrangigem Mezzaninekapital oder einer minderheitlichen Eigenkapitalbeteiligung – sind wir wirtschaftlich auf den langfristigen unternehmerischen Erfolg unserer Portfoliounternehmen angewiesen. Daher begleiten wir die Unternehmen gerne mit unserer langjährigen Erfahrung kooperativ, etwa im Rahmen von Beiräten oder bei strategischen Diskussionen. Unsere Schwerpunkte liegen branchenübergreifend in den Bereichen Finanzierung, Zukäufe, Unternehmensentwicklung und Exit. Allerdings nehmen wir keine dominierende Rolle bei der Entwicklung der Unternehmen ein. Die operative Führung verbleibt beim Management, oft also den geschäftsführenden Gesellschaftern selbst. Die

Hauptgesellschafter behalten ihre volle unternehmerische Freiheit und Verantwortung.

Sie investieren in etablierte Unternehmen mit bis zu 500 Mio. EUR Umsatz. Wenn Sie sich ein Unternehmen ansehen: Was ist für Sie der ausschlaggebende Faktor für ein „Go“?

Zum einen muss die Zahlenbasis stimmen. Neben einer nachvollziehbaren Erklärung der Vergangenheit geht es hier insbesondere um eine plausible Planung, in der die Aussichten des Unternehmens aus der Sicht des Managements zum Ausdruck gebracht werden. Diese Planung muss vor dem Hintergrund der allgemeinen Marktentwicklung, der Wettbewerbsposition und der Strategie des Unternehmens plausibilisierbar sein. Das Management ist jedoch immer der entscheidende Schlüsselfaktor: Es stellt die Planung auf, vertritt sie und muss für deren Erfüllung und mögliche Korrekturen in der Zukunft eintreten. So gibt es in vielen Branchen scheinbar sehr ähnliche Unternehmen, die sich jedoch unterschiedlich erfolgreich entwickeln. Der Grund dafür liegt meist im Management. Vertrauen spielt in unseren Investitionsprozessen stets eine große Rolle.

In der aktuellen Marktphase halten sich Banken bei der Kreditvergabe oft zurück. Wo genau sehen Sie den entscheidenden Vorteil Ihrer Finanzierungslösungen?

Unsere Investments sind in der Regel immer anlassorientiert und finanzieren meist das zukünftige Wachstum eines Unternehmens oder Veränderungen im

Gesellschafterkreis. Im Gegensatz zum Bankkredit stärkt Mezzaninekapital das wirtschaftliche Eigenkapital und stellt damit oft einen wichtigen Baustein für wachstumsstarke Unternehmen dar, deren Gewinnthesaurierung immer den Investitionen nachläuft. Nicht selten ermöglicht unsere Bilanzstärkung auch die Aufnahme weiteren Fremdkapitals. Anders als bei einem Verkauf des Unternehmens führt ein Engagement unseres Hauses in Form von Mezzaninekapital oder einer Direktbeteiligung nicht zum Verlust der Gesellschaft, sondern belässt die bisherigen Eigentümer in der unternehmerischen Rolle und stärkt diese durch die Kapitalpartnerschaft.

Wie reagiert M Cap Finance, wenn ein Plan nicht aufgeht?

Unsere Investments sind grundsätzlich sehr eigenkapitalnah oder auch unmittelbar im Eigenkapital angesiedelt. Somit ist unser Blickwinkel auf das Unternehmen in hohem Maße identisch mit dem des Managements und der Hauptgesellschafter. Wenn ein Unternehmen sich nicht wie geplant entwickelt, versuchen wir, gemeinsam mit dem Management genau zu verstehen, welche Ursachen hierfür verantwortlich sind, um dann die notwendigen Maßnahmen diskutieren zu können. Unsere Rolle ist aber auch hier auf die eines Sparrings-Partners begrenzt. Als langjähriger Investor verfügen wir natürlich über Erfahrungen in den unterschiedlichsten Phasen der Unternehmensentwicklung, treten aber nie in eine aktive Rolle der Unternehmensführung ein. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

Lars Gehlhaar,
Geschäftsführer,
M Cap Finance
Lars.gehlhaar@mcap-finance.de



 **VR Equitypartner**

Maßgeschneiderte Eigenkapitallösungen für den Mittelstand

- › Unternehmensnachfolgen und
Gesellschafterwechsel
- › Wachstums- und Expansionsfinanzierung
- › Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen
- › Mezzaninekapital

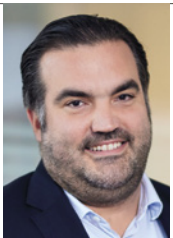
„Wenn andere vorsichtig sind, marschieren wir los“

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 zu Mutares auf Seite 52.

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 Infrastruktur und Logistik. 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, und wir haben bereits einige Exits erfolgreich in 2025 realisiert. Darunter ein weiterer erfolgreicher IPO. 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. ■

„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
auf Seite 54.

„Das Interesse an Private-Equity-Finanzierungen ist weiterhin hoch“

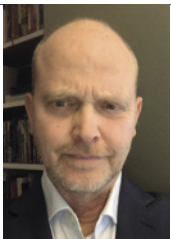
Novum Capital ist eine auf mittelständische Unternehmen fokussierte Beteiligungsgesellschaft, die erfolgreiche Unternehmen übernimmt und weiterentwickelt – aber auch in Spezialsituationen investiert. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie steht es aktuell mit der Bereitschaft von Investoren, Kapital in Private-Equity-Transaktionen zu investieren?

Christian Lange: Das Interesse an Private-Equity-Finanzierungen ist weiterhin hoch – vor allem, weil das Risiko-Ertrag-Profil im Vergleich zu den Alternativen weiterhin hervorragend ist. Und haben Investoren gute Erfahrungen mit einem Private-Equity-Haus gemacht, investieren sie gerne in den Folgefonds.

Welche Rolle spielen die Unternehmensbewertungen?

Eine große Rolle. Durch die Verfügbarkeit von Kapital und das Käuferinteresse sind die Bewertungsvorstellungen vieler Unternehmensverkäufer weiterhin recht hoch. Manche Verkaufsprozesse dauern deshalb länger oder können sogar zunächst scheitern.



ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zu Novum Capital Management auf Seite 54.

Wo sehen Sie heute Beteiligungschancen?

Schon unser erster Fonds wurde mehrfach in Situationen eingesetzt, in denen es auf Schnelligkeit und operatives Verständnis ankam; damit waren der Bieterwettbewerb und die Einstiegsbewertung naturgemäß geringer. Wir können mit unserem Special Opportunities Fund in komplexere Situationen investieren, aber wir beteiligen uns auch weiterhin gerne an stabil wachsenden Unternehmen. Viele unserer Beteiligungen entstehen aus Nachfolgesituationen, bei denen Familiengeschafter einen geeigneten neuen Eigentümer suchen – so zum Beispiel im zweiten Fonds unsere Beteiligung Hecht Contactlinsen. Auch diese Gelegenheiten gibt es weiterhin.

Finden Unternehmen in der aktuellen Konjunktursituation auch genügend andere Finanzierungswege?

Für den Kreditmarkt gilt das Gleiche wie für den Private-Equity-Markt: Die Private-Debt-Funds und Banken haben genügend Finanzierungskapital. Allerdings sind sie in den vergangenen ein, zwei Jahren selektiver geworden. Bevorzugt finanzieren sie Unternehmen, die sie schon kennen und die sich bewiesen haben. Für Unternehmen, die sie erst einmal analysieren und verstehen müssen, ist es naturgemäß schwieriger.

Wen sprechen Sie zuerst an, wenn es um die Finanzierung Ihrer Beteiligungsunternehmen geht?

Das ist situationsabhängig. Sofern möglich, sprechen wir gerne Banken an, die das jeweilige Unternehmen schon finanzieren oder kennen. Im Small- und Mid-Cap-Bereich sind das häufig regionale Sparkassen und Banken.

Diese können auch höhere Volumina allein oder im Club bereitstellen?

Ja, für uns auf jeden Fall in ausreichendem Maße. Außerdem arbeiten wir mit Geschäftsbanken und Debt Funds zusammen, wenn sie zur Situation passen – beispielsweise, wenn wir einen höheren Kredit aus einer Hand benötigen oder ein Fonds schon Erfahrungen in der Branche des Unternehmens hat.

Aktuell brauchen viele Unternehmen Kapital schlicht zum Überleben.

Wie sieht es in diesen Fällen aus?

Wenn Debt Funds und Banken Kreditnehmer für langfristig solide erachten, unterstützen sie diese möglichst lange. Wenn es bei solchen Unternehmen ganz eng wird, sind Banken bereit, Tilgungen auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben; und Debt Funds verzichten für eine gewisse Zeit auf Barzinszahlungen.

Und wenn der Gesellschafter nicht mehr in der Lage oder willens ist, das Unternehmen zu unterstützen?

Das kommt immer noch selten vor. Aber wenn es passiert, ist es möglich, dass Debt Funds ein von ihnen fremdfinanziertes Unternehmen übernehmen. Oder Kreditgeber verkaufen ihre Darlehen. ■

„Nachfolgefiananzierung ist stark gefragt“

Die NRW.Bank ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Mit Beteiligungen, Förderkrediten, Zuschüssen und Beratungsangeboten begleitet sie Unternehmen durch Transformation, Wachstum und Nachfolge. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Mit welchem Ziel investiert die NRW.Bank in den Mittelstand?

Claudia Köppe: Unser Ziel als Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen ist es, jede vielversprechende Geschäftsidee in NRW mit der passenden Finanzierung zu begleiten – vom Start-up bis zum etablierten Mittelstandsunternehmen. Dabei spielt neben Fremdkapital, Zuschüssen und Beratung auch Eigenkapital eine wichtige Rolle. Wir unterstützen Unternehmen, ihren erfolgreichen Weg konsequent fortzusetzen – sei es durch Investitionen in Innovationen, die Bewältigung der Transformation oder die Sicherung von Arbeitsplätzen in NRW. Genau darin liegt unsere Aufgabe und unser Selbstverständnis.

Welche Mittel stehen Ihnen für den Mittelstand zur Verfügung?

Allein beim Mittelstandsfonds der NRW Bank stehen uns 100 Mio. EUR zur Verfügung. Auch wenn der Fonds diesen historisch gewachsenen Namen trägt, agieren wir seit 2017 nicht mehr mit einer klassischen Fondsstruktur, sondern finanzieren direkt aus unserer Bilanz. Das bringt mehr Flexibilität – etwa bei der Haltedauer unserer Beteiligungen, die nicht mehr befristet ist. Wir halten an dem Namen Mittelstandsfonds fest, weil er sich am Markt etabliert hat. Und: Wenn der aktuelle Fonds ausgeschöpft ist, folgt perspektivisch auch eine Neuaufgabe – ganz so, wie wir es auch beim Venture-Fonds der NRW.Bank bereits tun, der inzwischen in der vierten Generation arbeitet.

Welche Investitionszwecke stehen im Mittelstand in NRW im Vordergrund?

Wir investieren vor allem in Transformationsprozesse, in Wachstum – und zunehmend in Unternehmensnachfolgen. Die wirtschaftliche Lage ist für viele Betriebe herausfordernd, Eigenkapitalreserven sind oft aufgebraucht. Gleichzeitig fordern Digitalisierung, Klimaschutz und demografischer Wandel die Unternehmen heraus. Gerade das Thema Nachfolge gewinnt an Bedeutung. Die Nachfrage nach Akquisitionsfinanzierungen im Rahmen von Unternehmensübergaben ist zuletzt spürbar gestiegen. Klassische Wachstumsfinanzierungen treten derzeit etwas in den Hintergrund – oft gehen Nachfolgelösungen aber ohnehin mit Wachstumschritten einher, um Betriebe zukunftsfähig aufzustellen.

Wie unterstützen Sie Mittelständler über Investitionen hinaus?

Unser Angebot geht weit über Eigenkapital hinaus. Wir bringen mittelständische Unternehmen mit Netzwerk- und Beratungsformaten zusammen – etwa bei unserer jährlichen Private-Equity-Konferenz, auf der aktuelle Branchenthemen diskutiert werden. Darüber hinaus bieten wir Förderkredite und Zuschüsse. Zudem steht unsere Förderberatung Unternehmen mit individueller Unterstützung zur Seite – zum Beispiel bei der Suche nach passenden Programmen von Land, Bund oder EU.

Können Unternehmen Ihre Fördermittel auch für Wachstum im Ausland einsetzen?

Ja, sofern der Sitz und der wirtschaftliche Schwerpunkt des Unternehmens in NRW liegen. Eigenkapital ist flexibel einsetzbar; anders als Kredite ist es

nicht an einen bestimmten Verwendungszweck gebunden. Wenn ein Unternehmen also strategisch sinnvoll ins Ausland expandieren will, begleiten wir diesen Schritt mit Eigenkapital.

Gibt es regionale Schwerpunkte der Förderung?

Nein, bei der Eigenkapitalfinanzierung setzen wir keine regionalen Schwerpunkte. Entscheidend ist, dass der wirtschaftliche Fokus in NRW liegt. Die Unternehmen kommen aus allen Teilen des Landes: aus dem industriell geprägten Ruhrgebiet, der Rheinschiene mit ihren zahlreichen Dienstleistern oder den Regionen um Aachen, Bielefeld und Münster. Auch die Branchenlandschaft ist vielfältig – von der Möbelindustrie in Ostwestfalen über die chemische Industrie im Rheinland bis hin zur metallverarbeitenden Industrie im Sauerland. Jede Region hat ihre Besonderheiten. Unser Förderangebot ist so aufgestellt, dass wir den unterschiedlichen Anforderungen gerecht werden können. ■



ZUR INTERVIEWPARTNERIN

Claudia Köppe,
Abteilungsleiterin Mittelstand
und Fondsinvestments,
NRW.Bank
claudia.koeppe@nrwbank.de

Das Investorenprofil zur NRW.Bank
auf Seite 55.

„Wir streben Partnerschaften mit Unternehmern 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 Unternehmern 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 Unternehmen 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 zu Patrimonium Asset Management auf Seite 55.

„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: 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.

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 da-

bei 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. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zur Serafin Unternehmensgruppe auf Seite 56.

„Mit KKL haben wir eine Erfolgsgeschichte geschrieben“

Die SüdBG ist ein Finanzinvestor, der seine Beteiligungen nachhaltig weiterentwickelt und sie zukunftsfähig macht. Nach sieben Jahren Haltedauer verkaufte sie zuletzt die KKL Holding aus ihrem Portfolio. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Die SüdBG hat ihre Beteiligung KKL Holding vor Kurzem verkauft. Inwieweit ist dieser Exit beispielhaft für das Beteiligungsgeschäft der SüdBG?

Daniel Heinzmann: Der Exit KKL zeigt die erfolgreiche Nachfolgeregelung von einem mittelständischen Unternehmen und die gelungene Transformation von einer Inhaber- hin zu einer Managementführung. Bei allen unseren Beteiligungen investieren wir nicht nur Kapital – wir begleiten Unternehmen bei der Weiterentwicklung und der Verbesserung der operativen Performance. Bei KKL ist es uns gelungen, gemeinsam mit dem Management und den Beiräten Wachstumspotenziale zu realisieren.

Herr Kohmann, warum tun sich viele Mittelständler schwer mit der Nachfolge?



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

Daniel Heinzmann,
Investment Director,
Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG)
info@suedbg.de

Andreas Kohmann,
Gründer, ehemaliger Mitgesellschafter
und Beirat der KKL Klimatechnik

Das Investorenprofil zu Süd Beteiligungen
auf Seite 56.

Andreas Kohmann: Es gibt Unternehmer, die nicht loslassen können, die keine Verantwortung übertragen wollen, kein Vertrauen in die Mitarbeiter setzen. Ich habe früh angefangen, den Mitarbeitern zu vertrauen, sie aufzubauen, ihnen Verantwortung zu geben. Da kam ganz viel zurück. Ansonsten wäre KKL heute nicht da, wo es steht. Ich habe mich mit 21 Jahren selbstständig gemacht. Nach 30 Jahren habe ich beschlossen, dass ich im Leben noch anderes machen möchte, und dann überlegt, wie ich die Nachfolge realisieren kann. Zuerst dachte ich an einen Verkauf an einen Konzern. Dann bin ich auf die SüdBG aufmerksam geworden. Mit ihr entstand die Idee, die beiden Geschäftsführer so aufzubauen, dass sie die Firma mithilfe der SüdBG übernehmen können.

Wie hat die SüdBG KKL konkret weiterentwickelt?

Heinzmann: Wir haben einen Industriebeirat aus externen Experten, den Gesellschaftern und dem Management gebildet und dort die strategische Weiterentwicklung sowie die ersten wichtigen Schritte beschlossen. Das war zum Beispiel die Einführung eines ERP-Systems. Zu den Meilensteinen zählen auch der erfolgreiche Ausbau der Rechenzentren, die Erweiterung des Leistungsportfolios um Tieftemperaturkühlung sowie die geografische Expansion durch den Standort Stuttgart. All das hat dazu geführt, dass der Umsatz von 30 Mio. auf 80 Mio. EUR gewachsen und die Profitabilität überproportional gestiegen ist.

Wie baut man aus einem Ein-Mann-Betrieb ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen auf?

Kohmann: Als ich anfing, gab es nur eine Handvoll Kälte- und Klimafirmen, aber schon einen großen Markt. Damals ging es vor allem um Kältetechnik – für Supermärkte, Schlachthöfe, Großmärkte, also Gewerbekühlung. Später kam die Klimatechnik dazu. Ich stellte Mitarbeiter ein und die ersten Auszubildenden. Schon nach kurzer Zeit waren wir circa 40 Leute. So ging es weiter. Wir sind gewachsen – auch, weil die Anforderungen der Kunden immer größer wurden und wir uns angepasst haben.

Wie identifiziert die SüdBG solche erfolgversprechenden Beteiligungen?

Heinzmann: Bei KKL hat uns von Anfang an der Spirit überzeugt. An sie kamen wir über unser Netzwerk, wie an die meisten anderen Beteiligungen. Wir verfügen über umfangreiche Erfahrung in Nachfolgesituationen und in Wachstumsfinanzierung. Es ist mitentscheidend für den Erfolg, dass wir die richtigen Leute an Bord haben.

Welche Aussichten hat die Kälte- und Klimatechnik?

Kohmann: Wir sind in einer zukunfts-trächtigen Branche. Die Anforderungen und die Bedarfe steigen. Ein Beispiel: Rechenzentren werden immer größer und leistungsfähiger. Es wird auch immer mehr davon geben. In dem Maße, in dem sie ihre Leistungen erhöhen, braucht es mehr Kühlung. Aber die Betreiber von Rechenzentren achten auch auf die Energiekosten – deshalb setzen sie auf sehr effiziente Systeme. In puncto Effizienz war KKL schon immer Marktführer. Wir denken zukunftsorientiert. Die Kunden honorieren das. ■

„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.

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. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zur Triton
Beratungsgesellschaft auf Seite 57.

„Wir konzentrieren uns auf kleine Firmen in Nischen“

Vertevis Capital Partners ist ein in Frankfurt gegründeter Impact-Investor, der Nachfolgelösungen und Buy-outs im Small-Cap- und Lower-Mid-Cap-Bereich umsetzt und gerade seinen ersten Fonds auflegt. Der Fokus liegt auf kleinen Nischenunternehmen in Built Environment, Climate Solutions und kritischer Infrastruktur. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Vertevis ist ein junger Impact-Investor. Erklären Sie doch bitte kurz Ihren Investitionsansatz.

Sadia Wern-Sukhera: Ende 2022 habe ich die Firma in Frankfurt allein gegründet. Heute sind wir zehn Personen und raisen unseren ersten Fonds. Parallel investieren wir bereits in Nachfolgelösungen und Buy-outs im Small-Cap- und Lower-Mid-Cap-Bereich mit klarer Perspektive. Ökonomisch funktioniert unser Impact-Fonds wie ein Private-Equity-Fonds. Unser Impact-Ansatz ist keine Alternative, sondern die logische Weiterentwicklung des klassischen Investments.

Woran machen Sie den Impact fest?

Wir suchen Firmen, deren Produkte oder Services entweder eine soziale oder eine Klimawirkung haben. Wir haben zum Beispiel in Ecoworks investiert. Das ist eine junge Firma, die alte

Wohnhäuser so saniert, dass sie von Energieeffizienzklasse F auf B kommen. Die Menschen können während der Sanierung im Haus wohnen bleiben und sie zahlen anschließend nur eine leicht höhere Miete. Die Alternative wäre es, die Häuser abzureißen und neu zu bauen. Dann kommt man auf Effizienzklasse A, aber die ursprünglichen Mieter können sich die teuren Mieten nicht mehr leisten. Das ist der soziale Impact. Ecoworks betreibt Haussanierungen IT-getrieben und seriell, was zu größerer Kostensicherheit und deutlich kürzeren Umbauzeiten führt. Den Impact kann man gut messen: von Energieeinsparung bis CO₂-Minderung. Hinzu kommt die gute Skalierbarkeit des Ecoworks-Ansatzes. Hunderte, wenn nicht Tausende Häuser lassen sich so sanieren, was zu einem hohen ökonomischen Nutzen führt.

Hat Vertevis einen Branchenfokus?

Wir fokussieren uns auf Unternehmen in den Bereichen Built Environment und Climate Solutions sowie auf Services in kritischer Infrastruktur. Primär zählt für uns jedoch die Unternehmensgröße. Im Zentrum stehen Betriebe mit etwa 3 Mio. bis 5 Mio. EUR EBITDA und 30 bis 100 Mitarbeitern. Der Impact-Gedanke zählt: Diese Unternehmen sind für klassische Private-Equity-Fonds selten attraktiv und erhalten kaum politische Fördermittel. Doch gerade der mittelständische Kern bildet ein wesentliches gesellschaftliches Fundament. Auf dieses Segment richten wir unser Engagement. Unser Motto: Invest Germany, invest Small Cap.

Ist es aktuell schwieriger, in Impact zu investieren, als in guten Zeiten?

Der Markt hat sich in den vergangenen zwölf bis 18 Monaten klar zugunsten der Käufer verschoben, die teils astronomischen Corona-Multiples sind gefallen. Abseits der Finanzierung entstehen attraktive Chancen, auch bei insolventen Firmen, deren Probleme heute meist auf das Marktumfeld zurückgehen, nicht auf das Businessmodell. Hohe Energiekosten und überbordende Regulierung treiben oft solide Unternehmen in die Insolvenz. Gleichzeitig lassen sich Businessmodelle weiterentwickeln, Produkte neu ausrichten und zusätzliche Absatzmärkte erschließen. Entscheidend sind eine klare Vision und die Bereitschaft, pragmatisch anzupacken.

Was macht Vertevis aus?

Diversität ist unser oberstes Prinzip. Unser zehnköpfiges Team vereint sieben Nationalitäten und ist zumindest in Deutschland die einzige Private-Equity-Firma gegründet von einer First Generation Female Migrant. Diese Vielfalt erzeugt kollektive Intelligenz: Herausforderungen werden aus verschiedenen Perspektiven gelöst und stärken unsere Resilienz. Zudem verfügt unser Team über ausgeprägte Industrieexpertise. Wir investieren gezielt in Nischen und in Unternehmen, die bei großen PE-Häusern oft durch die Filter fallen. Diese Strategie aus Diversity, Impact, Small-Cap-Fokus und Niche Investing müssen wir Investoren erst vermitteln. Für viele ist das unbekannte Terrain. ■



ZUR INTERVIEWPARTNERIN

Sadia Wern-Sukhera,
Gründerin und CEO,
Vertevis Capital Partners GmbH
info@vertevis.com

Das Investorenprofil zu Vertevis auf Seite 57.

„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? Angesichts der geplanten Konjunkturpakete ist schon zu spüren, dass Eigentümer und Manager etwas hoffnungsvoller als 2024 sind. Aber es bleiben Unsicherheiten. Und die Folge ist: Die Unternehmen warten ab, bevor sie größere Investitionsentscheidungen treffen. Was wir dringend brauchen, ist ein Stimmungsumschwung, mehr Mut und Zuversicht. 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 Eigentümer 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 zu VR Equitypartner auf Seite 58.

Welcher Investor passt zu mir?

Auf den folgenden Seiten präsentieren sich 22 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	Investor	Seite
Abacus alpha.....	46	Mutares	52
AEQUITA	47	NORD Holding.....	54
Avedon Capital Partners.....	47	Novum Capital	54
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft	48	NRW.BANK	55
BU Bregal Unternehmerkapital.....	48	Patrimonium Asset Management.....	55
Deutsche Beteiligungs AG	49	Serafin Unternehmensgruppe	56
ECCO Group.....	49	Süd Beteiligungen.....	56
EMERAM Capital Partners	50	Triton	57
Fidelium	50	Vertevis Capital Partners.....	57
GESCO	51	VR Equitypartner	58
Hannover Finanz.....	51		
INDUS Holding	52		



Die Steckbriefe finden Sie auch unter:

www.unternehmeredition.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 Metal Solutions GmbH, PersonalHub Holding GmbH, SMART PR GmbH, VinRoc Solutions 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

6



Frank Hütter
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

ca. 6 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

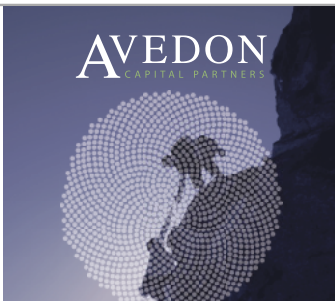
2018

Anzahl Professionals

> 110



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

382 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: Burgis GmbH, Giesinger Bräu, happybrush, Navvis, 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 mehr als EUR 7,0 Mrd. Assets under Management (AUM) ist BU 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 in mehr als 150 Unternehmen mit knapp 32.000 Mitarbeitenden investiert. Dabei konnten mehr als 11.000 Arbeitsplätze geschaffen werden. BU unterstützt Unternehmer und Familien als strategischer Partner, um ihre Unternehmen weiterzuentwickeln, zu internationalisieren und zu digitalisieren, und hilft ihnen dabei, verantwortungsvoll und mit Blick auf die nächste Generation, nachhaltige Werte zu schaffen.

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

ACTICO Group, BSI Software, Channel Pilot Solutions, Communardo, Comrce, DemoUp Ciplister, eGroup, Flipp, GSG GENII Software Group, Hettich, Italgel, Kunststoff Schwanden, Linimed, Netrics, Novem, Onlineprinters, PDSC, proALPHA, Relatech, RELINE UV Group, Safety21, SnelStart, stp.one, synava, SYSTABUILD Software Group, Tark Thermal Solutions, Theobald Software, trendtours, Uniconat, 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

100



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



Foto: © Acim Reissner

Deutsche Beteiligungs AG

Verwaltetes oder beratenes Vermögen

2,6 Mrd. Euro (30.9.2025)

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital & Privates Fremdkapital (über ELF Capital)

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



Adresse

Untermainanlage 1
60329 Frankfurt am Main

Telefon/Telefax

+49 69 957 87-0/-199

E-Mail

welcome@dbag.de

Web-Adresse

www.dbag.de

Gründung

1965

Anzahl Professionals

rd. 40



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

Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) ist eines der renommiertesten Private-Equity-Unternehmen in der DACH-Region. Wir begleiten gut positionierte mittelständische Unternehmen vorrangig in der DACH-Region und in Italien dabei, sich neue Perspektiven zu erschließen und so noch wertvoller zu werden. Als Investor und Fondsberater stellen wir für diese Unternehmen flexible Eigen- und Fremdkapital-lösungen bereit. Branchenschwerpunkte liegen auf Produzenten von Industriegütern, Industriedienstleistern und IndustryTechUnternehmen – also Unternehmen, deren Produkte Automatisierung, Robotertechnik und Digitalisierung ermöglichen – sowie Unternehmen aus den Branchen ITServices und Software, Healthcare, Umwelt, Energie und Infrastruktur. Bereits seit 1985 ist die DBAG an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Sie ist im Prime Standard gelistet und ist Mitglied des SDAX. Im Rahmen der strategischen Partnerschaft mit ELF Capital ergänzt die DBAG ihr Angebot an flexiblen Finanzierungslösungen für den Mittelstand um privates Fremdkapital.



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

Gruppenumsatz > 200m EUR und > 600 Mitarbeiter

Branchenfokus

Branchenübergreifend mit Fokus auf produzierendem Gewerbe, Dienstleistungen

Referenzen

Sprechen Sie uns gerne an / s. Website

Standort

München (HQ)

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.



Adresse

Ganghoferstr. 68b
80339 München

Telefon

+49 89 4515 1959-0

E-Mail

info@ecco-group.de

Web-Adresse

https://ecco-group.de

Gründung

2025

Anzahl Professionals

15



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

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Foto: © Anindita PlusStock – stock.adobe.com

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 Well-being 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 organischen 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 Oleownik
Partner
T +49 173 6714038
sven.oleownik@emeram.com



Foto: © matkus – stock.adobe.com

Fidelium Partners ist spezialisiert auf Carve-outs und Unternehmen in Sondersituationen mit Umsätzen zwischen 75 und 750 Mio. EUR. Mit ausgeprägtem operativem Fokus und hands-on Engagement investieren wir in diese Unternehmen und begleiten sie gemeinsam mit unseren operativen Experten durch die Transformation – von der Abspaltung über den Aufbau eigenständiger Strukturen bis hin zur nachhaltigen Wettbewerbsfähigkeit. Wir verstehen uns dabei als verlässlicher Partner für Konzerne während und nach der Transaktionsphase ebenso wie für das Portfoliounternehmen und dessen zentrale Stakeholder.

Dank unserer unternehmerisch geprägten Investorenbasis können wir Portfoliounternehmen flexibel, langfristig und zielgerichtet entwickeln – und eine mögliche Veräußerung zum geeigneten Zeitpunkt strategisch gestalten. Mit unserem zweiten Fonds in Höhe von 150 Mio. EUR realisieren wir Transaktionen in ganz Europa und verfügen über die notwendige finanzielle Stärke als auch nötige Expertise, um komplexe Situationen zuverlässig zu meistern.

Fidelium

Verwaltetes Kapital

ca. 253 Mio. EUR gesamt, davon ~150 Mio. EUR Fondsvolumen aktuell verfügbar

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen (≥ 75 %)

Investitionseinstieg

Carve-outs und Sondersituationen mit operativen Verbesserungspotential

Investitionsvolumen

Bis zu 30 Mio. EUR Eigenkapital pro Transaktion

Größe Portfoliounternehmen

Umsatz 75–750 Mio. EUR

Branchenfokus

Branchenunabhängig mit Fokus auf Industrie, Chemie, Konsumgüter, Business Services &

Referenzen

Aktuelle und ehemalige Beteiligungen wie u.a. Evamo (Carve-Out/Bosch), Vossloh-Schwabe (Carve-out/Panasonic) J.W. Ostendorf (Carve-Out/Hempel), Alunited (Carve-Out/Benteler, Verkauf an chinesischen Strategen)

Standort

München

FIDELIUM

Adresse

Sendlinger Str. 10
80331 München

Telefon

+49 89 55289490

E-Mail

info@fidelium-partners.com

Web-Adresse

www.fidelium-partners.com

Gründung

2017

Anzahl Professionals

>20



Christoph Lipp
Investment Manager
Christoph.lipp@fidelium-partners.com

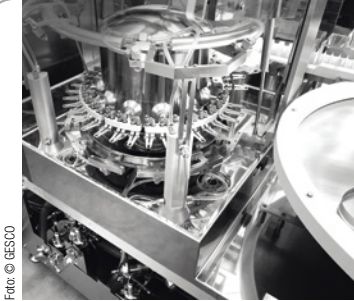


Foto © GESCO

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 Eckart GmbH, Anbieter hochpräziser hydraulischer Schwenkmotoren, Drehantriebe oder Hub-Schwenk-Kombinationen. Weitere ausführliche Informationen über die GESCO SE, die Tochtergesellschaften sowie die GESCO-Aktie unter: www.gesco.de

GESCO

Adresse

Johannisberg 7
42103 Wuppertal

Telefon

+49 202 248 20-0

E-Mail

m&a@gesco.de

Web-Adresse

www.gesco.de

Gründung

1989

Anzahl Professionals

13



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

Seit mehr als 35 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 10 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.

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

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.



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



Foto: © Mutares

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 einem ROIC von 7 bis 10 Mal 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“ gehandelt und gehören dem Auswahlindex SDAX an.

Mutares SE & Co. KGaA

Beteiligungsformen

Mutares erwirbt vollständig mittelständische Unternehmen als Nachfolgeregelung und Konzernabsplattung.

Investitionseinstieg

Konzernausgliederungen, Nachfolgeregelungen oder Turnaround-situationen mit einem Umsatz von 100–1.000 Mio. EUR

Größte Portfoliounternehmen

von 20 Mio. EUR bis 1,4 Mrd. EUR Umsatz

Branchenfokus

Branchenübergreifend mit Fokus auf die Segmente Automotive & Mobility, Engineering & Technology, Infrastructure & Special Industry und Goods & Services

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

250 (M&A, Operations, Administrative)



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

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!



FULLHOUSE IT

WEB www.fullhouse-it.de

HOTLINE 08171 / 42 88 88 - 8

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Mit ihrer 50-jährigen Geschichte und einem verwalteten Vermögen von > 4 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 Unternehmensnachfolgern (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, 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, IQHealth

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

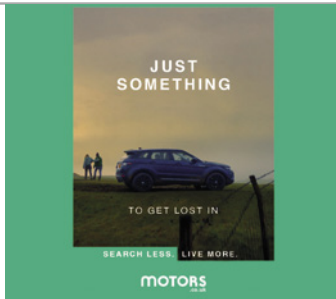
52



Andreas Bösenberg
Geschäftsführer



Rainer Ertfing
Geschäftsführer



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 umfassend 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

gbasewitz@novumcapital.com

Web-Adresse

www.novumcapital.com

Gründung

2006

Anzahl Professionals

10



Gerd Bassewitz
Partner
T +49 69 247525121
gbasewitz@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



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

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 soziodemographischen 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 Unternehmern 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

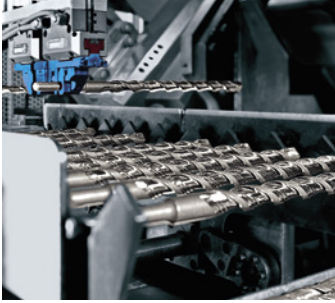
Patrimonium Asset Management

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 der eigenen operativen Expertise 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

+49 89 30 90 66-90

E-Mail

serafin@serafin-gruppe.de

Web-Adresse

www.serafin-gruppe.de

Gründung

2010

Anzahl Mitarbeiter

5.000



Martin Pfletschinger
Geschäftsführer



Foto: © Sven Rahm Fotografie

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 und Head TSM
T +49 69 92 102-190, mittelstandsfonds@triton-partners.com



Foto: © nudi1976 - stock.adobe.com

Vertevis Capital Partners wurde 2022 von Sadia Wern-Sukhera gegründet und investiert in Nachfolgelösungen und Buy-outs im Small- und Lower-Mid-Cap-Bereich. Das Vertevis Team verfügt über diversifizierte Industrieexpertise und verfolgt einen Impact-Ansatz als logische Weiterentwicklung des klassischen Investments. Der Fokus liegt auf Nischen und Firmen, deren Produkte oder Services entweder eine soziale oder eine Klimawirkung haben und Betrieben mit etwa 3–5 Mio. EUR EBITDA und 30 bis 100 Mitarbeitern. Diese Unternehmensgrößen sind für größere Private-Equity-Fonds nur selten attraktiv und erhalten kaum politische Fördermittel. Doch gerade der mittelständische Kern bildet ein wesentliches gesellschaftliches Fundament, dessen Probleme heute meist auf das Marktumfeld und weniger auf die Businessmodelle zurückgehen. Deren Weiterentwicklung, die Neuausrichtung der Produkte und die Erschließung neuer Absatzmärkte folgen dem Motto: „Invest in Germany, invest in Small Cap“.

Vertevis Capital Partners

Verwaltetes Kapital

200 Mio. EUR Zielvolumen

Finanzierungsprodukte

Private Equity / Buy out Investments

Beteiligungsformen

Simple majority / controlling minority stake in syndicates

Investitionseinstieg

Profitable Firmen mit 25–150 Mio. EUR Umsatz, breiter Kundenbasis und starker Marktposition

Größe Portfoliounternehmen

3–5 Mio. EUR EBITDA, 30–100 Mitarbeiter

Referenz

Ecoworks GmbH

Standort

Frankfurt am Main

Vertevis

CAPITAL PARTNERS

Adresse

Marieturm, Taunusanlage 9–10
60329 Frankfurt am Main

Telefon

+49 69 5050 60 4221

E-Mail

info@vertevis.com

Web-Adresse

www.vertevis.com

Gründung

2022

Anzahl Professionals

10



Sadia Wern-Sukhera,
Gründerin und CEO,
T +49 69 5050 60 4221, Sadia.Wern-Sukhera@vertevis.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 Gesellschafterwechsel. 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, Gesellschafterwechsel, 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, DEKOM GmbH, DITTRICH + Co GmbH (DICO), Gottfried Stiller GmbH – Megabad.com, HeizungsDiscount24 GmbH, HERO Textil AG, Midoco GmbH, Zimmer & Hälbig 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 2026“ (Update von Mai 2025, 14. 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: © Katernyna – stock.adobe.com

Redaktionelle Mitarbeit: Bärbel Brockmann, Attila Dahmann, Alexander Görbing, Florian Hainzl, Ulrike Hinrichs, Jürgen Hoffmann
Interviewpartner: Peter Alex, Peter Blumenwitz, Andreas Bösenberg, Jan Claßen, Christian Futterlieb, Lars Gehlhaar, Bernd Groß, Stephan Hannebauer, Goetz Hertz-Eichenrode, Daniel Heinzmann, Frank Hüther, Andi Klein, Andreas Kohmann, Claudia Köppe, Christian Lange, Johannes Laumann, Christoph Lipp, Uli Lorenz, Ulrich Mogwitz, Jan-Daniel Neumann, Dr. Sven Oleownik, Peter Pauli, Martin Pfletschinger, Dr. Johannes Schmidt, Simon Schulz, Ben von Schulz, Thomas Weber, Sadia Wern-Sukhera

Lektorat: Benjamin Eder
Gestaltung: Robert Berger, Samira Nasah

Gesamtleitung: Markus Rieger, Vorstand, rieger@goingpublic.de
Partnerbetreuung, Anzeigen/Kooperationen:
Nina Rieger, Tel.: 089-2000 339-54, E-Mail: n.rieger@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

sonntag ist jetzt Syntra

Wir gestalten Zukunft – mit frischen Ideen
und bewährter M&A-Expertise.



Neuer Name, neuer Look, neue Perspektiven: Wir verbinden internationales M&A-Know-how mit tiefem Verständnis für den Mittelstand. So schaffen wir einzigartige Synergien, das ist typisch Syntra. Alles andere bleibt: erstklassige Kontakte, unser Engagement, Integrität und die Menschen.



Syntra Corporate Finance GmbH
Am Leitz-Park 4 | 35578 Wetzlar
T +49 6441 7858720 | E info@syntracf.com
W [syntracf.com](https://www.syntracf.com)

syntra