

20 JAHRE

# Unternehmer

Edition

Finanzierung – Nachfolge – Vermögen

Initiative – Spezial – Speeddating

## Investoren im Mittelstand 2026

Wandel, Werte, Visionen

14. Jg.

Juni 2026



In Kooperation mit



Weitere Informationen zum Thema finden Sie unter:  
[www.unternehmeredition.de](http://www.unternehmeredition.de)

### UPDATE: Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

15 Gesellschaften  
4,5 Mrd. EUR Börsenwert  
S. 11

### „Wir planen beim Einstieg nicht schon den Ausstieg“

Frank Hüther, Abacus alpha  
S. 18

### „Selektiv zu bleiben, ist das Gebot der Stunde“

Uli Lorenz, Ecco Group  
S. 23

### „Wir sehen enormes Potenzial für wertschaffende Transaktionen“

Sadia Wern-Sukhera, Vertevis  
S. 40



Private Equity trifft...: Termine 2026 und Rückblick auf den Seiten 27–29.

# 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 2.500 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](http://www.mbg.de)

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH  
[www.baybg.de](http://www.baybg.de)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Bremen mbH  
[www.mb-bremen.de](http://www.mb-bremen.de)

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH  
[www.mbg-hh.de](http://www.mbg-hh.de)

MBG H Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH  
[www.mbg-hessen.de](http://www.mbg-hessen.de)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH  
[www.mbg-bb.de](http://www.mbg-bb.de)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft  
Mecklenburg-Vorpommern mbH  
[www.mbg-mv.de](http://www.mbg-mv.de)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH  
[www.mbg-hannover.de](http://www.mbg-hannover.de)

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft  
in Nordrhein-Westfalen mbH -KBG-

[www.kbg-nrw.de](http://www.kbg-nrw.de)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH (MBG)  
[www.bb-rp.de/mbg](http://www.bb-rp.de/mbg)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH  
[www.mbg-sachsen.de](http://www.mbg-sachsen.de)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH  
[www.bb-mbg.de](http://www.bb-mbg.de)

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH  
[www.mbg-sh.de](http://www.mbg-sh.de)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH  
[www.mbg-thueringen.de](http://www.mbg-thueringen.de)

Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH  
[www.sikb.de/kg\\_beteiligungen](http://www.sikb.de/kg_beteiligungen)



**Ulrike Hinrichs**  
Vorstandssprecherin,  
BVK

## Mehr Mut zum Kapital!

**D**as Jahr 2025 hat deutlich gemacht: Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt ist belastbar, leistungsfähig und bereit, Verantwortung zu übernehmen. Trotz eines wirtschaftlich und geopolitisch anspruchsvollen Umfelds wurde investiert, finanziert und transformiert. Wer heute noch glaubt, Beteiligungskapital sei ein Nischenthema, unterschätzt seine Bedeutung für Innovationskraft, Wettbewerbsfähigkeit und unternehmerische Erneuerung in Deutschland.

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Im vergangenen Jahr investierten Beteiligungsgesellschaften 15,7 Mrd. EUR in deutsche Unternehmen – mehr als im Vorjahr mit 15,1 Mrd. EUR. Insgesamt erhielten rund 900 Unternehmen Beteiligungskapital. Dabei ist Beteiligungskapital längst kein Randphänomen mehr, leistet es doch einen substantziellen Beitrag zur Finanzierung von Wachstum, Nachfolge, Transformation und technologischer Entwicklung. Beteiligungskapital wirkt – gerade dann, wenn andere Finanzierungsquellen zurückhaltender werden.

Besonders für den Mittelstand ist das von zentraler Bedeutung. Viele mittelständische Unternehmen stehen vor tiefgreifenden Herausforderungen: Sie müssen ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln, digitale Prozesse ausbauen, neue Technologien integrieren, international wettbewerbsfähig bleiben und zugleich Lösungen für die Unternehmensnachfolge finden. All das verlangt unternehmerischen Mut, strategische Weitsicht und ausreichend Eigenkapital. Genau hier liegt die Stärke von Investoren im Mittelstand: Sie finanzieren Wandel nicht nur, sie begleiten ihn auch – strategisch, partnerschaftlich und mit langfristiger Perspektive.

Und dennoch wird diese Rolle in Deutschland vielfach noch nicht mit der notwendigen Klarheit anerkannt. Dabei ist offensichtlich: Der Mittelstand wird die großen Transformationsaufgaben nicht allein aus dem laufenden Ertrag stemmen können. Wer Wachstum, Modernisierung und Nachfolge politisch einfordert, muss auch bereit sein, sich für private Kapitalgeber zu öffnen und die notwendigen Investitionsvoraussetzungen zu schaffen. Beteiligungskapital ist ein zentraler Bestandteil moderner Mittelstandsfinanzierung.

Zugleich zeigt der Markt, wo Dynamik entsteht: Dem Volumen nach dominierten 2025 zwar die Buy-outs mit 68 %; auf Venture Capital entfielen 14 %, auf Growth-, Turn-around- und Replacement-Kapital 18 %. Doch unabhängig von einzelnen Segmenten ist die eigentliche Botschaft eine andere: Beteiligungskapital schafft unternehmerische Handlungsspielräume – und genau diese Spielräume braucht der Mittelstand heute mehr denn je.

Am Kapital mangelt es nicht. Es mangelt an Rahmenbedingungen. Während andere Länder Beteiligungsinvestitionen steuerlich attraktiver machen, institutionelles Kapital gezielt aktivieren und ihre Märkte strategisch weiterentwickeln, diskutiert Deutschland vielerorts noch immer zu defensiv über Eigenkapital, Beteiligungsmodelle und private Investoren. Das ist ein struktureller Standortnachteil, den wir uns nicht länger leisten können.

Auch beim Fundraising zeigt sich diese Entwicklung: 2025 warben deutsche Beteiligungsgesellschaften 5,8 Mrd. EUR ein, 2024 waren es 8,6 Mrd. EUR. Das ist kein Zeichen mangelnden Interesses an der Anlageklasse – es ist vielmehr ein Warnsignal dafür, dass Deutschland im internationalen Standortwettbewerb an Attraktivität verliert, wenn es die Mobilisierung privaten Kapitals nicht entschlossener priorisiert. Wer Wachstum will, muss Eigenkapital ermöglichen. Wer Transformation will, muss Investitionen erleichtern. Wer Wettbewerbsfähigkeit sichern will, muss privatem Kapital bessere Entfaltungsmöglichkeiten geben.

2025 hat gezeigt, dass Investoren bereit sind, auch unter schwierigen Marktbedingungen Verantwortung zu übernehmen. Für 2026 wird entscheidend sein, ob auch die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen diesem Anspruch gerecht werden. Der Bedarf ist da. Die Unternehmen sind da. Die Investoren sind da. Was noch stärker zusammengeführt werden muss, sind diese Kräfte – mit klaren Signalen und verlässlichen Rahmenbedingungen.

**Herzlichst,**  
**Ulrike Hinrichs**  
Vorstandssprecherin  
Bundesverband Beteiligungskapital e.V.



## „Den Unterschied macht, ob man auch da ist, wenn es regnet“

Linus Möllers, Family Trust

Seite 25



## „Wir investieren, um zu halten“

Marc-André Sanden, Admetos

Seite 19

- 3 Grußwort**  
Mehr Mut zum Kapital!  
*Ulrike Hinrichs, BVK*

### HINTERGRUND

- 6 Investoren im Mittelstand 2026**  
23 Beteiligungsgesellschaften,  
20 Steckbriefe, unzählige Einblicke
- 8 Stabilitätsanker und Innovationsmotor für den Mittelstand**  
Interview mit *Peter Pauli*, BayBG,  
und *Dr. Steffen Huth*, BMH

**INITIATIVE INVESTOREN IM MITTELSTAND PRIVATE EQUITY TRIFFT ...**

Die Speeddating-Reihe für Beteiligungsgesellschaften

Veranstalter: **Unternehmer Edition** (Mittelstand, Unternehmensberatung)

In Zusammenarbeit mit: **DEALCIRCLE**

GoingsPublicMedia (Finanz, Unternehmensberatung, Strategie, Marketing, Kommunikation)

Kooperationspartner: **BUNDESVERBAND MERGERS & ACQUISITIONS e.V.**, **BK** (Bundesverband der Beteiligungsgesellschaften e.V.), **Deutsche Börse**

**Termine 2026\***

|          |           |                   |
|----------|-----------|-------------------|
| 10. Mär. | München   | ... M&A           |
| 28. Apr. | Frankfurt | ... Corporate M&A |
| 20. Mai  | Frankfurt | ... Kapitalmarkt  |
| 22. Juni | München   | ... Law           |
| 8. Sep.  | Frankfurt | ... M&A           |
| 11. Nov. | Berlin    | ... M&A           |
| 18. Nov. | München   | ... Corporate M&A |

\*) Änderungen vorbehalten

- 11 Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften**  
Unternehmeredition-Basket hat einen Börsenwert von 4,5 Mrd. EUR

### INVESTOREN IM GESPRÄCH

- 18 „Wir planen beim Einstieg nicht schon den Ausstieg“**  
*Frank Hüther*, Abacus alpha
- 19 „Wir investieren, um zu halten“**  
*Marc-André Sanden*, Admetos
- 20 „Wir unterstützen Unternehmer mit einer klaren Vision“**  
*Ben von Schulz*, Avedon Capital Partners, *Bernd Groß*, Cumulocity
- 21 „Wir gehen auf Unternehmer zu, bevor die Firmen am Markt sind“**  
*Jan-Daniel Neumann*, BU Bregal Unternehmerkapital
- 22 „Wir sprechen fließend ‚Mittelstand‘“**  
*Linda Hoegener Schinwald*, DBAG
- 23 „Selektiv zu bleiben, ist das Gebot der Stunde“**  
*Uli Lorenz*, Ecco Group
- 24 „Wir suchen keine Deals – wir suchen den nächsten Level“**  
*Dr. Sven Oleownik*, Emeram

- 25 „Den Unterschied macht, ob man auch da ist, wenn es regnet“**  
*Linus Möllers*, Family Trust

- 26 „Komplexe Carve-outs zu meistern, ist unser Anspruch“**  
*Christoph Lipp*, Fidelium Partners

- 30 „2026 geht es wieder aufwärts“**  
*Peter Alex*, Gesco

- 31 „Wir sind Transformationspartner für komplexe Situationen“**  
*Goetz Hertz-Eichenrode*, Hannover Finanz

- 32 „Indus ist krisenresilienter, weil wir sehr breit aufgestellt sind“**  
*Dr. Johannes Schmidt*, Indus Holding

- 33 „Wir haben eine große Visibilität in den USA erreicht“**  
*Johannes Laumann*, Mutares

- 34 „Wir suchen Assets außerhalb des gerade Angesagten“**  
*Andreas Bösenberg*, NORD Holding

- 35 „Der Mittelstand steht aktuell vor vielen Herausforderungen“**  
*Claudia Köppe*, NRW.Bank



**„Mission Critical ist der Ausgangspunkt“**

Gioia Vidusso, Pinova Capital

Seite 37

**36 „Wir investieren in Partnerschaften mit Unternehmern“**  
Ulrich Mogwitz, Patrimonium

**37 „Mission Critical ist der Ausgangspunkt“**  
Gioia Vidusso,  
Pinova Capital

**38 „Aktiver Eigentümer mit Familienhintergrund“**  
Martin Pfletschinger, Serafin

**39 Kapital allein reicht nicht“**  
Andi Klein, Triton

**40 „Wir sehen enormes Potenzial für wertschaffende Transaktionen“**  
Sadia Wern-Sukhera,  
Vertevis Capital Partners

**41 „Ein klares Zielbild ist bei Buy and Build das Wichtigste“**  
Christian Futterlieb,  
VR Equitypartner

**27 Private Equity trifft ...**  
Die Termine 2026

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

**54 Impressum**

**BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN IM PORTRAIT**

- 42 Abacus alpha**
- 43 Avedon Capital Partners**
- 43 BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft**
- 44 BU Bregal Unternehmerkapital**
- 44 Deutsche Beteiligungs AG (DBAG)**
- 46 ECCO Group**
- 46 EMERAM Capital Partners**
- 47 Fidelium**
- 47 GESCO**
- 48 Hannover Finanz**
- 48 INDUS Holding**
- 49 Mutares**
- 49 NORD Holding**
- 50 NRW.BANK**
- 50 Patrimonium Asset Management**
- 52 Serafin Unternehmensgruppe**
- 52 Süd Beteiligungen**
- 53 Triton**
- 53 Vertevis Capital Partners**
- 54 VR Equitypartner**

Anzeige



Das Hausbankprinzip für den Kapitalmarkt.

# Investoren im Mittelstand 2026

23 Beteiligungsgesellschaften,  
20 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**

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

## 20 Investorensteckbriefe, 22 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 berichten hier von ihren Erfahrungen und gewähren anhand zahlreicher Fallbeispiele tiefe Einblicke in die Praxis.

## Buy-out-Fonds

Die 23 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 präsentiert sich zudem ein international tätiges Private-Equity-Haus, das seit Langem über eine Niederlassung in Deutschland präsent ist.

## Mittelständische Beteiligungsgesellschaften

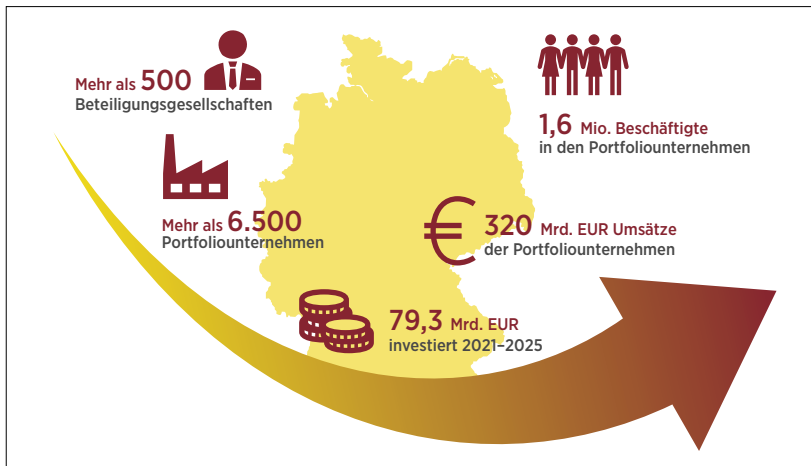
Wesentlich kleinteiliger ist das Geschäft der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, die zwischen

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 364 Mio. EUR ist die BayBG einer der größten Beteiligungskapitalgeber für 400 bayerische Unternehmen aus dem Mittelstand. Auch die MBG Baden-Württemberg gehört zu den großen Beteiligungskapitalgebern in Deutschland: Sie ist aktuell bei knapp 440 KMU in Baden-Württemberg mit rund 178 Mio. EUR engagiert. Insgesamt werden in Deutschland derzeit mehr als 2.200 Unternehmen mit Beteiligungskapital der MBGen begleitet.

## Industrieholding als Alternative

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

## Fakten zur Rolle von Private Equity in der deutschen Wirtschaft



Quelle: BVK

ter in dieser Ausgabe vor. Auch Abacus alpha ist 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 Mittelstand-

unternehmen, 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 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 2025 – ein Überblick in Zahlen

### Investitionsvolumen

Im Jahr 2025 investierten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland insgesamt 15,7 Mrd. EUR – ein Plus von 4 % gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der im Jahresverlauf finanzierten, deutschen Unternehmen lag mit knapp 900 nur leicht unter dem Vorjahresniveau (954). 669 davon erhielten Venture Capital oder VC-Growth-Mittel, was drei Viertel aller im Jahresverlauf mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen ausmacht.

### Entwicklung der Marktsegmente

Die Buy-out-Investitionen machten das Gros der Investitionen aus und erreichten auch getrieben durch einige große Transaktionen von internationalen Gesellschaften ein Volumen von 10,7 Mrd. EUR. Dies bedeutet einen Zuwachs von 17 % gegenüber 2024 (9,1 Mrd. EUR). Die Transaktionszahl lag mit 122 nur knapp unter dem Vorjahreswert (133). Nachdem die Venture-Capital-Investitionen im

Jahr 2024 erstmals nach den vorherigen Rückgängen ein erstes Plus verzeichnet hatten, konnte dieser Trend nicht fortgesetzt werden. Mit 2,2 Mrd. EUR investierten Beteiligungsgesellschaften rund ein Drittel weniger als im Vorjahr (3,3 Mrd. EUR). Damit lagen die Investitionen etwa auf dem Niveau von 2023 (2,4 Mrd. EUR). Die Erholung im deutschen Venture-Capital-Markt lässt somit auf sich warten. Während global die Investitionen, befeuert vom KI-Hype, wieder gestiegen sind, kann Deutschland nicht im gleichen Maße profitieren. Gestiegen sind die Investitionen im Bereich Wachstumsfinanzierungen (Growth) und andere Minderheitsbeteiligungen (Replacement- und Turnaround-Finanzierungen) bei mittelständischen Unternehmen und reiferen Jungunternehmen von 2,4 Mrd. auf 2,7 Mrd. EUR.

### Welche Unternehmen wurden finanziert?

Auch 2025 wurden vor allem kleine und mittelständische Unternehmen durch Be-

teilungskapital unterstützt. Neun von zehn der im Jahresverlauf finanzierten Unternehmen mit bekannter Beschäftigtenzahl hatten weniger als 500 Mitarbeiter, acht von zehn weniger als 100.

### Wie entwickelte sich das Fundraising?

Das erfreuliche Fundraising des Jahres 2024 (8,6 Mrd. EUR) konnten deutsche Beteiligungsgesellschaften im vergangenen Jahr nicht wiederholen. Die neu eingeworbenen Mittel sanken um ein Drittel auf 5,8 Mrd. EUR und damit auf den niedrigsten Wert seit 2021. Die Zahl der neu geschlossenen Fonds ging ebenso zurück 25 (2024: 38). Der Rückgang ist auf ein Minus des Fundraisings von Buy-out-Fonds zurückzuführen, das von 6,0 Mrd. auf 2,8 Mrd. EUR zurückfiel. Venture-Capital-Fonds konnten dagegen mit 3,1 Mrd. EUR mehr als im Vorjahr (2,3 Mrd. EUR) einsammeln.

Quelle: BVK

# Stabilitätsanker und Innovationsmotor für den Mittelstand

Der deutsche Mittelstand navigiert durch stürmische Zeiten. Zwischen geopolitischen Handelsspannungen, einer schleppenden Konjunktur und dem massiven Druck zur digitalen sowie ökologischen Transformation suchen Unternehmer nach verlässlichen Finanzierungspartnern. Im exklusiven Doppelinterview ziehen Peter Pauli, Geschäftsführer der BayBG (Bayern), und Dr. Steffen Huth, Geschäftsführer der BMH Hessen, Bilanz für ihre Regionen. Sie erklären, warum die „stille Beteiligung“ gerade jetzt das ideale Instrument ist und wie sie als „Enabler“ für den Mittelstand fungieren.

INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

**Unternehmeredition:** Herr Pauli, Herr Dr. Huth, das Jahr 2026 ist geprägt von wirtschaftlichen Unwägbarkeiten. Wie entscheidend ist die



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

**Dr. Steffen Huth** ist Geschäftsführer der BM H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und positioniert die BMH als hybriden Investor, der sowohl die Venture-Capital-Szene als auch den etablierten Mittelstand in Hessen unterstützt. [www.bmh-hessen.de](http://www.bmh-hessen.de)

**Peter Pauli** ist Geschäftsführer der BayBG Bayerischen Beteiligungsgesellschaft. Unter seiner Leitung verwaltet die BayBG ein Beteiligungsvolumen von rund 364 Mio. EUR. Er gilt als profunder Kenner des bayerischen Ökosystems und setzt verstärkt auf die Themen Nachfolge und technologische Transformation. [www.baybg.com](http://www.baybg.com)

**Stärkung der Eigenkapitalbasis durch eine MBG aktuell, um überhaupt den Zugang zu klassischen Bankkrediten offenzuhalten?**

**Dr. Steffen Huth:** Das ist heute wichtiger denn je. Wir erleben gerade bei vielen Unternehmen erodierende Margen aufgrund gestiegener Kosten und Zölle. Das drückt auf die Ratings. Unser wirtschaftliches Eigenkapital verbessert diese Ratings sofort. Wir verstehen uns hier ganz klar als „Enabler“: Wir sind kein Ersatz für die Hausbank, sondern der Türöffner. Ohne eine solide Eigenkapitalbasis verriegeln viele Banken den Kredithahn – wir sorgen dafür, dass er offen bleibt.

**Peter Pauli:** Wir investieren darüber hinaus in einem Segment, das für rein renditeorientierte Private-Equity-Fonds oft zu kleinteilig ist. Seit 2020 befinden wir uns im Dauerkrisenmodus. Das hat an der Resilienz der Unternehmen gezehrt. Eigenkapital ist heute nicht nur ein wichtiger Finanzierungsbaustein für Expansion, sondern oft die Voraussetzung für eine erfolgreiche Konsolidierung und Transformation.

**Viele Unternehmer fürchten den Einfluss externer Investoren. Warum ist das Modell der stillen Beteiligung**

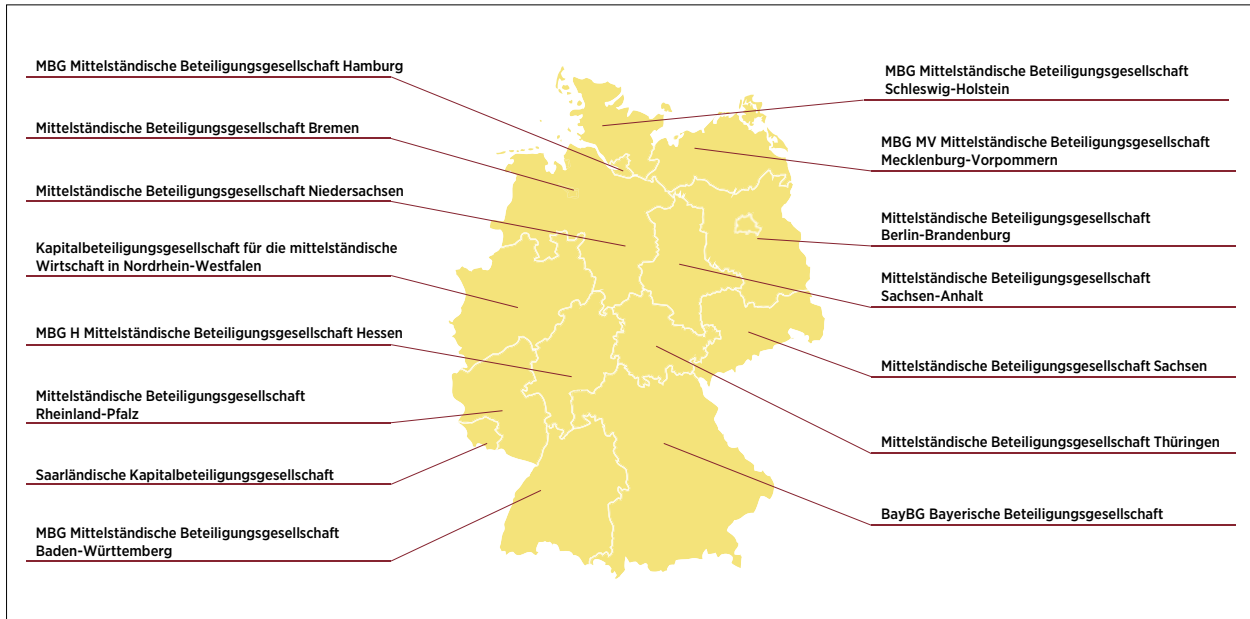
**gerade jetzt das ideale Instrument für Wachstums- und Transformationsfinanzierungen?**

**Pauli:** Das ist eines unserer stärksten Argumente. Wir streben keine Mehrheiten an – wir bleiben in der Minderheit oder agieren als stiller Gesellschafter. Das bedeutet: Das Management behält das Steuer in der Hand. Wir greifen nicht ins Lenkrad, stehen aber mit unserer Erfahrung und Kompetenz bei der Lösung unternehmerischer Herausforderungen zur Verfügung. Wir haben Zustimmungsrechte bei strategischen Weichenstellungen, aber die unternehmerische Freiheit bleibt unangetastet.

**Dr. Huth:** Ergänzend kommt die Zeitkomponente hinzu. Wir investieren aus Evergreen-Strukturen. Wir haben keine Exituhr, die nach fünf Jahren abläuft. Wir sind bei manchen Unternehmen seit über 20 Jahren an Bord. Diese Langfristigkeit bietet kein klassischer Private-Equity-Fonds. Für eine Unternehmerfamilie bedeutet das maximale Sicherheit bei voller operativer Freiheit.

**Ein kritisches Thema im Mittelstand bleibt die Nachfolge. Oft klafft eine Finanzierungslücke zwischen den Preisvorstellungen des Verkäufers**

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften



Quelle: BVK



Anzeige



DAS NEUE KAPITAL

# 27. DEUTSCHER EIGENKAPITALTAG

FUTURIUM BERLIN

10. November 2026

Tickets und Infos unter  
[bvkap.de](http://bvkap.de)

### Fokus Hessen: Vom Techinvestor zum Mittelstandspartner

Die BMH hat zuletzt durch Investments in Start-ups wie Genow oder die 11-Mio.-EUR-Runde für Oska Health aufhorchen lassen. Entwickelt sich Hessen zum spezialisierten Techstandort?

**Dr. Huth:** Wir sind heute einer der dealstärksten Investoren in Deutschland. Techinvestments gewinnen massiv an Bedeutung, weil sie die künftige Wertschöpfung absichern. Wir finanzieren vorwiegend DeepTech, Life Sciences sowie zunehmend Defense und Security. Diese Themen sind strategisch relevant für den Standort Hessen.

### Welche Rolle spielt der Gesundheitssektor dabei in Ihrer Strategie für 2026?

**Dr. Huth:** Eine zentrale. Hessen hat im Life-Sciences-Bereich eine enorme Tradition und Stärke. Healthtech ist für uns ein Ankerfeld. Es geht darum, das Ökosystem rund um die großen Player zu stärken. Wir investieren dort, wo technologisches Know-how auf einen klaren Marktbedarf trifft.

### Sie sind Partner der „Hessen Champions“. Wo sehen Sie beim klassischen Mittelstand in Hessen aktuell den größten Nachholbedarf?

**Dr. Huth:** Bei der Transformationsgeschwindigkeit. Viele Unternehmen sind durch die multiplen Krisen – Lieferketten, Energie, Zölle – im Reaktivitätsmodus gefangen. Wir müssen sie wieder in die Aktion bringen.

### Fokus Bayern: Exportstärke in der Zerreißprobe

Bayern ist ein Exportland par excellence. Wie massiv spüren Ihre Portfoliounternehmen die US-Zollpolitik und die globalen Handelsspannungen?

**Pauli:** Die Mehrheit unserer Portfoliounternehmen ist direkt oder indirekt betroffen. Problematisch ist nicht nur der einzelne Zollsatz, sondern auch die Planungsunsicherheit. Die amerikanische Regierung verwendet Zolldrohungen als politisches Instrument; via Social Media werden phasenweise nahezu im



Bild erstellt mit KI-Unterstützung (OpenAI/ChatGPT)

Wochenrhythmus neue Zölle angeht. Das macht belastbare Kalkulation nahezu unmöglich und dämpft die Investitionsbereitschaft massiv.

### Sie sichern mit Ihren Beteiligungen über 40.000 Arbeitsplätze. Wie schätzen Sie die Überlebensfähigkeit der bayerischen Industrie angesichts von Bürokratie und Energiekosten ein?

**Pauli:** Der Standort Deutschland macht es den Unternehmern momentan nicht leicht. Hausaufgaben beim Bürokratieabbau und der Verbesserung der Rahmenbedingungen, insbesondere bei Steuern, Personal- und Energiekosten, müssen dringend erledigt werden. Nach wie vor ist die mittelständische Wirtschaft aber sehr leistungsfähig und erfüllt alle Voraussetzungen, die notwendige Transformation erfolgreich zu gestalten. Daneben entstehen neue Techmärkte, in Bayern zum Beispiel im Bereich SpaceTech, die wiederum zu völlig neuen Zulieferökosystemen führen.

### Wo liegen für Sie in Bayern die technologischen Wachstumstreiber bis 2028?

**Pauli:** Wir werden wohl nicht das nächste ChatGPT erfinden, aber wir haben gute Voraussetzungen, um KI in industrielle Prozesse zu integrieren. Die „Verheiratung“ von Robotik und künstlicher Intelligenz ist eines dieser Zukunftsfelder. Wenn wir intelligente Maschinen bauen – im Maschinen- und Anlagenbau verfügt Bayern beispielsweise über ein hohes Maß an Kompetenz –, haben wir auch zukünftig gute Chancen auf den internationalen Märkten. Darüber hinaus entstehen neue Geschäftsfelder, zum Beispiel im Defence- und DeepTechbereich, in denen es eine vielversprechende Start-up-Szene gibt.

### und den Möglichkeiten des Käufers. Wie fungieren Sie hier als „Brückenbauer“?

**Dr. Huth:** Die viel zitierte „Nachfolgewelle“ ist in der Realität eher ein stetiger Strom, da viele Betriebe schlicht nicht übergabefähig sind – aber dort, wo Substanz vorhanden ist, helfen wir massiv. Wir sehen verstärkt junge Manager, die aktiv suchen. Da braucht es ein konkretes Target. Wir finanzieren dann den MBO oder MBI mit, damit die Übernahme nicht an der fehlenden Liquidität des Käufers scheitert.

**Pauli:** Wir stellen auch fest, dass viele Altinhaber nicht nur den höchsten Preis suchen, sondern auch eine zukunftssichere Lösung für ihr Unternehmen und ihre Mitarbeiter. Wir strukturieren diese Nachfolgen oft auch im Zusammenspiel mit anderen Private-Equity-Gesellschaften. Das ist in den letzten Jahren ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäfts geworden.

### Digitalisierung und Nachhaltigkeit (ESG) erfordern hohe Investitionen bei unsicheren Erträgen. Sind MBGen hier „mutiger“ als die Hausbanken?

**Dr. Huth:** Banken denken in Sicherheiten – wir denken in Chancen. Viele moderne Geschäftsmodelle sind „Asset light“, sie haben keine Maschinenhallen, die man beleihen kann. Da stößt die Hausbank schnell an Grenzen. Wir finanzieren die Zukunft mit, weil wir auf das Potenzial des Geschäftsmodells setzen, nicht auf den Pfandwert einer gebrauchten Fräsmaschine.

**Pauli:** Wobei man ehrlich sein muss: In der akuten Krise rückt ESG manchmal etwas in den Hintergrund. Wer restrukturieren muss, baut nicht zuerst eine neue Photovoltaikanlage. Nachhaltigkeit und Digitalisierung sind aber langfristig wichtige Voraussetzungen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit. Und ja, wir können mutiger sein als Banken; es ist unsere Funktion, im Zusammenspiel mit den Kreditinstituten den risikoreicheren Teil der Finanzierung zu übernehmen.

**Herr Dr. Huth, Herr Pauli, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.** ■

# Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

## Der aus 15 Mittelstandsinvestoren bestehende Unternehmeredition-Basket hat einen Börsenwert von 4,5 Mrd. EUR

Der deutsche Mittelstand ist eine jahrzehntelange Erfolgsgeschichte und bildet das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Daher erfreuen sich diese „Hidden Champions“ auch bei Investoren hoher Beliebtheit. Die Unternehmeredition befasst sich auch im Frühjahr 2026 mit einem eigenen Basket der 15 größten börsennotierten deutschen Beteiligungsgesellschaften. VON **FLORIAN HAINZL**

Nach den schwachen Vorjahren musste die Bundesregierung auch für das laufende Jahr ihre Wachstumsprognose Anfang April halbieren. Der Krieg im Iran und die Blockade der Straße von Hormus haben die Energiepreise spürbar in die Höhe getrieben. Zudem stellt die US-Zollpolitik mit einem Basiszollsatz von 15 % auf EU-Exporte einen permanenten Unsicherheitsfaktor dar. In der Folge rechnet die Bundesregierung nur noch mit einem preisbereinigten Anstieg von 0,5 %.

Trotzdem bietet Deutschland etwas, worüber kein anderes Land in dieser Dichte verfügt. Die sogenannten Hidden Champions sind hoch spezialisierte, innovative und stark exportorientierte Welt- oder Kontinentalmarktführer. In Deutschland sind diese Unternehmen meist familiengeführt und verfolgen eine langfristige Strategie. Trotz ihrer starken Marktstellung in ihrer Nische sind diese Unternehmen außerhalb ihrer Branche in der Regel kaum bekannt.

### Der Unternehmeredition-Basket

Genau an dieser Stelle kommt unser Basket aus 15 börsennotierten deutschen Beteiligungsgesellschaften ins Spiel. Für die Unternehmen gelten nämlich die folgenden Auswahlkriterien:

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 Performance zu verbessern und den Wert zu steigern.

In die Auswahl aufgenommen werden keine börsennotierten „Value-Fonds“ und keine Vermögensverwalter, die in

Aktien investieren, beispielsweise Value Holdings, Shareholder Value Beteiligungen oder Scherzer. Auch Venture-Capital-Investoren wie Mountain Alliance sind nicht dabei. Die Insolvenz von AdCapital (siehe Kasten) macht einen Austausch erforderlich. An ihre Stelle im Basket tritt die Private Assets SE & Co. KGaA.

### 15 Gesellschaften, 4,5 Mrd. EUR Börsenwert

Die 15 Beteiligungsgesellschaften im Basket bringen es zusammen auf einen Börsenwert von rund 4,5 Mrd. EUR. Im Vergleich zur letzten Ausgabe im Herbst 2025 ist der Wert der Beteiligungsgesellschaften in Summe damit →

Private Assets SE & Co. KGaA (WKN: A3H223)



Quelle: stock3

## Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

um circa 100 Mio. EUR gesunken. Nach unseren Recherchen halten sie aktuell insgesamt rund 332 Unternehmensbeteiligungen. Im Durchschnitt sind die Aktien in unserem Korb auf Jahres-sicht um 14 % gefallen und im bisherigen Jahresverlauf um 7,6 % gestiegen. Im Vergleich dazu konnte der SDAX im letzten Jahr zwar um 13,7 % zulegen, verzeichnete vom Jahresanfang bis zum 30. April 2026 jedoch nur ein Plus von 4,3 %.

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. Das Unternehmen strebt gerüchtweise inzwischen offenbar auch den dafür notwendigen Wechsel in den Prime Standard an. Diese fünf Unternehmen vereinen einen Börsenwert von 3,6 Mrd. EUR und machen damit etwa vier Fünftel der gesamten Marktkapitalisierung des Baskets aus.

Demgegenüber stehen vier Unternehmen mit einem Börsenwert zwischen 134 Mio. und 205 Mio. EUR und sechs Unternehmen mit einem Börsenwert im zweistelligen Millionenbereich. Die durchschnittliche Marktkapitalisierung der 15 Unternehmen beträgt 301 Mio. EUR. Die Beteiligungen aus unserem Basket decken überwiegend die Bereiche Dienstleistung/IT sowie verschiedene Industrie-sektoren ab.

### Das Geschäftsmodell der deutschen Beteiligungsgesellschaften

Die DBAG nimmt unter den deutschen Beteiligungsgesellschaften eine Sonderrolle ein. Ihr Modell, das direkte Bilanzinvestments und geschlossene Private-Equity-Fonds kombiniert, ähnelt dem internationaler Branchen-größen wie KKR oder Blackstone am meisten. Wesentliche Ertragssäulen sind hierbei Verwaltungsgebühren und Erfolgsbeteiligungen aus dem Fondsgeschäft.

Im Gegensatz dazu lassen sich die übrigen Unternehmen im Basket in drei operative Strategien unterteilen:

- **Langfristige Industrieholdings:** Unternehmen wie Indus oder MBB agieren als klassische Buy-and-Hold-Investoren. Sie erwerben etablierte Mittelständler auf eigene Rechnung mit dem Ziel, diese dauerhaft im Portfolio weiterzuentwickeln.
- **Turnaround-Spezialisten:** Mutares, Blue Cap und die wieder aufgenommene Private Assets SE & Co. KGaA fokussieren sich auf Sondersituationen und die grundlegende Restrukturierung von Unternehmen.
- **Plattformstrategen (Danaher-Modell):** Ein wachsender Teil des Portfolios setzt auf thematische Fokussierung. Dazu gehören die Chapters Group, Max Automation, Platform Group und Nynomic. Durch Synergien, Fachkompetenz und integrierte Angebote „aus einer Hand“ schaffen sie in spezialisierten Nischen Mehrwert.

### MBB mit Milliardenbewertung

Die MBB hat mit einem Kursplus von circa 135 % in den letzten drei Jahren die stärkste Performance in unserem Basket erzielt. Im Vergleich zur letzten Ausgabe konnte die MBB-Aktie noch einmal leicht zulegen und erreichte eine Marktkapitalisierung von rund 1,05 Mrd. EUR. Damit hat die MBB-Aktie aktuell die mit Abstand höchste Marktkapitalisierung in unserem Basket.

MBB hat das Geschäftsjahr 2025 mit einem Umsatz von 1,17 Mrd. EUR abgeschlossen. Das ist ein Plus von 9,5 % gegenüber dem Vorjahr. Das bereinigte EBITDA kletterte um 46 % auf 217 Mio. EUR und die bereinigte EBITDA-Marge von 14,0 % auf 18,6 %. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 66,8 %. Mit einer Nettokassenposition von 764 Mio. EUR (davon 374 Mio. EUR auf Holdingebene) verfügt MBB über eine äußerst robuste Finanzlage.

Mit einem Umsatzplus von rund 45 % auf 595 Mio. EUR war das von Friedrich Vorwerk und DTS dominierte Segment Service and Infrastructure der Wachstumstreiber. Das Segment Technological Applications (Aumann/Delignit) litt hingegen unter schwächeren OEM-Investitionen.

MBB erwartet für das Jahr 2026 einen Umsatz von 1,1 Mrd. bis 1,2 Mrd. EUR bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 15 % bis 18 %. Nach der Rekordmarge ist dies eine vorsichtige, aber wohl realistische Prognose. Diese reflektiert primär die erwartete Konsolidierung bei Friedrich Vorwerk. Dafür sprechen eine Normalisierung der Margen, rückläufige Auftragseingänge und Projektrisiken.

MBB schlägt eine Basisdividende von 1,21 EUR je Aktie (16. Erhöhung in Folge) sowie eine Sonderdividende von 2,22 EUR vor. Zudem wurde das Aktienrückkaufprogramm von 22 Mio. auf 25 Mio. EUR erhöht und bis Mai 2026 verlängert.

Bei einer Betrachtung der Summe der Teile unter Einbeziehung der privaten Beteiligungen ergibt sich ein Nettovermögen von rund 260 EUR je Aktie. Bei einem Kurs von 192 EUR

### MBB SE (WKN: A0ETBQ)



Quelle: stock3

(Stand: 30. April 2026) besteht somit weiterhin Wertsteigerungspotenzial.

### Indus mit Rückenwind zur neuen Nummer zwei

Die Aktie der Indus Holding AG präsentiert sich im bisherigen Jahresverlauf als robuster Outperformer im SDAX. Trotz geopolitischer Herausforderungen und makroökonomischer Unsicherheiten stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2025 leicht auf 1,74 Mrd. EUR (Vorjahr: 1,72 Mrd. EUR). Das bereinigte EBITA belief sich auf 147,8 Mio. EUR, was einer Marge von 8,5 % entsprach und am oberen Ende des Prognosekorridors lag. Ein besonderes Highlight war der starke Free Cashflow, der mit 124 Mio. EUR das ursprüngliche Ziel von 90 Mio. EUR deutlich übertraf und die hohe Cashgenerierungskraft der Gruppe untermauerte.

### Indus Holding (WKN: 620010)



Quelle: stock3

Die strategische Neuausrichtung als „Pure-Play-Industrieholding“ wurde 2025 durch fünf gezielte Ergänzungskäufe konsequent vorangetrieben. Akquisitionen wie der Bolzenschweißspezialist HBS, der Präzisionsfertiger Metfab (USA) und der schwedi-

sche Distributor Electro Trading stärken die Segmente Engineering und Infrastructure gezielt. Das Portfolio umfasst aktuell über 40 hoch spezialisierte Hidden Champions. Im Bereich Engineering sorgt ein Auftragsbestand in Rekordhöhe von 706 Mio. EUR für hohe Planungssicherheit und gute Visibilität für das laufende Geschäftsjahr.

Das Management blickt daher für 2026 optimistisch auf weiteres Wachstum: Es wird ein Umsatz zwischen 1,8 Mrd. und 1,95 Mrd. EUR bei einem bereinigten EBITA von bis zu 170 Mio. EUR erwartet. Im Rahmen des Strategieprogramms „Parkour“ werden die Schwerpunkte auf operative Exzellenz, Nachhaltigkeit und die Ausschöpfung von Potenzialen in attraktiven Nischenmärkten gelegt. Durch gezielte Internationalisierung und Innovationskraft soll die Profitabilität weiter gesteigert werden.

Anleger partizipieren durch eine attraktive Ausschüttungspolitik: Für 2025 wird eine Dividende von 1,30 EUR je Aktie vorgeschlagen, was einer Rendite von rund 4,2 % entspricht. Indus bleibt damit ein verlässliches Basisinvestment für Anleger, die auf einen diversifizierten und substanzstarken Mittelstand setzen möchten.

### Chapters Group arbeitet weiter am Portfolio

Aufgrund von Sorgen im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz (KI) zählt die Aktie der Chapters Group im →

## Weiteres aus der Welt der Beteiligungsgesellschaften

++++ Am 15. April 2026 hat der Vorstand der **AdCapital AG** wegen Zahlungsunfähigkeit Insolvenzantrag gestellt, nachdem bereits die wichtige Tochter Erich Jaeger GmbH in die Insolvenz gegangen war. Zuvor kommunizierte Hoffnungen auf eine operative Erholung im Jahr 2026 nach einer Prognosekorrektur für 2025 sind damit obsolet, da die Holding ohne ausreichende Liquidität und mit insolventen Kernbeteiligungen die notwendige Restrukturierung nicht mehr aus eigener Kraft finanzieren kann.

++++ Das Bild bei **Mutares** ist ambivalent: Zwar meldet die Gesellschaft für 2025 einen kräftigen Umsatzanstieg auf 6,5 Mrd. EUR und einen Rekordgewinn auf Holdingebene, doch das adjustierte EBITDA des Portfolios bleibt mit rund -31 Mio. EUR klar negativ und zeigt, dass viele Beteiligungen operativ weiterhin tief in der Restrukturierungsphase stecken. Hinzu kommt, dass Mutares wegen eines Verstoßes gegen Anleihe-Covenants eine temporäre Aussetzung der Kennzahlenprüfung bis Juni 2026 vereinbaren musste und seine verschul-

dungsintensive Wachstumsstrategie durch eine große Kapitalerhöhung im dreistelligen Millionenbereich sowie geplante umfangreiche Anleiherückkäufe stabilisieren musste. Diese Maßnahmen stärken zwar die Bilanz, führen aber zur Verwässerung und einer hohen Abhängigkeit von funktionierenden Exits.

++++ Die geplante Übernahme des Pharmagroßhändlers AEP ist für **The Platform Group** zugleich Chance und Risiko: Strategisch eröffnet der Kauf Zugang zu einem zusätzlichen, profitablen Umsatzvolumen von rund 1 Mrd. EUR im B2B-Pharmagroßhandel und erlaubt die Bündelung von AEP mit ApoNow, apothekia und Doc.Green zu einer „Pharma Group“, die pro forma über 1,1 Mrd. EUR Umsatz und deutlich über 25 Mio. EUR EBITDA erreichen soll. Gleichzeitig erfordert der Deal eine mehrjährige Akquisitionsfinanzierung bei bereits bestehenden Anleiheverbindlichkeiten, und durch die Übernahme von AEP verschiebt sich das Profil des Unternehmens massiv. Die Kursentwicklung zeigt das Misstrauen der Anleger.++++

## Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

bisherigen Jahresverlauf zu den Verlierern im Portfolio, obwohl das Unternehmen für 2025 Rekordzahlen vorlegte. Das Beteiligungsportfolio wuchs auf 55 Unternehmen in der DACH-Region, Frankreich und Tschechien. Die vorläufigen Zahlen verdeutlichen den enormen Wachstumssprung: Der Pro-forma-Umsatz stieg um 53 % auf 193,1 Mio. EUR, während das bereinigte operative EBITDA um 62 % auf 48,6 Mio. EUR kletterte. Das organische EBITDA-Wachstum erreichte beachtliche 12 %.

Zur Finanzierung der Zukäufe wurde die Unternehmensanleihe zuletzt auf 82 Mio. EUR aufgestockt. Bei einem Eigenkapital von rund 286 Mio. EUR bleibt die Gruppe für weitere M&A-Opportunitäten flexibel. Die hochkarätige Aktionärsstruktur mit Mitch Rales (Danaher) und Daniel Ek (Spotify) unterstreicht das Vertrauen in das Modell des Serienakquisiteurs. Für das Jahr 2026 wird ein beschleunigtes Wachstum mit einem organischen EBITDA-Wachstum von 14 % bis 17 % prognostiziert.

Chapters reagiert offensiv auf die Debatte rund um KI. Das Management betont, dass die Vertical Market Software aufgrund ihrer tiefen Integration

### Chapters Group (WKN: 661830)



Quelle: stock3

in kritische Prozesse hochgradig resilient ist. Die Software wurde speziell für die Bedürfnisse einer bestimmten Branche oder Nischenanwendung entwickelt. Da die Tochtergesellschaften auf exklusiven, proprietären Datenbeständen operieren, die für allgemeine KI-Modelle unzugänglich sind, betrachtet das Management die Technologie eher als Effizienturbo denn als Bedrohung.

Im Rahmen ihrer hauseigenen Unternehmensstrategie zur operativen

Verbesserung ihrer Töchter, der sogenannten Manuscript Method, setzt die Gruppe KI bereits aktiv ein. Dadurch werden manuelle Arbeitsstunden in Serviceprojekten signifikant reduziert, die Softwareentwicklung beschleunigt und der Second-Level-Kundensupport automatisiert.

### Warum in börsennotierte Beteiligungsgesellschaften investieren?

Der augenscheinlichste Grund für eine Investition in börsennotierte Beteili-

### Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften Deutscher Mittelstand (Unternehmeredition-Basket, nach Börsenwert)

| Rang         | Unternehmen                  | WKN    | Sparte                          | Strategie             | Börsenwert*    |
|--------------|------------------------------|--------|---------------------------------|-----------------------|----------------|
| 1.(1.)       | MBB SE                       | A0ETBQ | Mittelstandsholding             | Buy, Improve, Hold    | 1.040,0        |
| 2.(4.)       | Indus Holding AG             | 620010 | Mittelstandsholding             | Buy, Improve, Hold    | 799,8          |
| 3.(2.)       | Chapters Group AG            | 661830 | Technologieholding              | Buy, Improve, Hold    | 671,1          |
| 4.(3.)       | Mutares SE                   | A2NB65 | Sondersituationen               | Buy, Turnaround, Sell | 637,9          |
| 5.(5.)       | Deutsche Beteiligungs AG     | A1TNUT | Integriertes PE-Geschäftsmodell | Buy, Build, Sell      | 478,5          |
| 6.(9.)       | Brockhaus Technologies AG    | A2GSU4 | Technologieholding              | Buy, Improve, Hold    | 205,3          |
| 7.(7.)       | Gesco SE                     | A1K020 | Mittelstandsholding             | Buy, Improve, Hold    | 155,6          |
| 8.(6.)       | Max Automation SE            | A2DA58 | Automatisierung/Umwelttechn.    | Buy, Improve, Hold    | 152,2          |
| 9.(11.)      | Nynomic AG                   | A0MSN1 | Photonik                        | Buy, Improve, Hold    | 134,7          |
| 10.(10.)     | Blue Cap AG                  | A0JM2M | Transformation & Turnaround     | Buy, Transform, Sell  | 83,1           |
| 11.(8.)      | Platform Group AG            | A2QEFA | Technologieholding              | Buy, Improve, Hold    | 58,0           |
| 12.(12.)     | 3U Holding AG                | 516790 | Mittelstandsholding             | Buy, Improve, Hold    | 40,9           |
| 13.(13.)     | MS Industrie AG              | 585518 | Industrieholding                | Buy, Improve, Hold    | 35,4           |
| 14.(14.)     | Kap AG                       | 620840 | Mittelstandsholding             | Buy, Improve, Hold    | 14,8           |
| 15.(neu)     | Private Assets SE & Co. KGaA | A3H223 | Sondersituationen               | Buy, Turnaround, Sell | 12,0           |
| <b>Summe</b> |                              |        |                                 |                       | <b>4.519,2</b> |

\*) in Mio. EUR, \*\*) Erträge aus dem Investmentgeschäft, \*\*\*) Analystenschätzung, \*\*\*\*) Umfirmierung zur SE zum 31.7.2025

# Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften Hintergrund

## Mutares SE (WKN: A2NB65)



Quelle: stock3

gungsgesellschaften ist, dass dadurch die Assetklasse Private Equity 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 können 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 so vermeiden.

Die Experten der börsennotierten Beteiligungsgesellschaften verfügen oft über eine ebenso herausragende Marktkenntnis und ein gutes Gespür für neue Investitionen. Aufgrund ihrer Veröffentlichungspflichten am Kapitalmarkt und ihres gelisteten Status sind ihre Einschätzungen und Handlungen jedoch transparenter und unterliegen strengen Offenlegungsvorschriften.

### Was ist zu beachten?

Wie alle börsennotierten Unternehmen unterliegen auch Beteiligungsgesellschaften den Schwankungen des Markts. Der Aktienkurs wird zu jedem Zeitpunkt vom Markt bestimmt. Eine Aktie kann mit einem Aufschlag gehandelt werden, wenn ihr Marktpreis pro Aktie höher als ihr Nettoinventarwert (NAV) pro Aktie ist. Sie kann aber auch mit einem Abschlag gehandelt werden, wenn ihr Marktpreis niedriger als ihr Nettoinventarwert ist. Verschiedene Faktoren beeinflussen, wie sich diese Zu- beziehungsweise Abschläge im Verhältnis zum Aktienkurs entwickeln.

Aktuell hat die Branche mit einigen Herausforderungen zu kämpfen. →

| Kurs am 30.04.2026 | Performance YTD | Performance 1 Jahr | Performance 3 Jahre | Dividendenrendite in % | Anzahl Aktien | Umsatz 2024* | Umsatz 2025 | Anzahl Beteiligungen |
|--------------------|-----------------|--------------------|---------------------|------------------------|---------------|--------------|-------------|----------------------|
| 192,00             | -6,1%           | 22,9%              | 134,7%              | 0,6%                   | 5,4           | 1.068        | 1.170       | 6                    |
| 31,00              | 10,9%           | 26,5%              | 15,7%               | 4,2%                   | 25,8          | 1.750        | 1.761       | 44                   |
| 28,15              | -32,0%          | -11,2%             | 98,2%               | 0,0%                   | 23,8          | 119          | 193         | 55                   |
| 24,90              | -15,4%          | -21,7%             | 18,9%               | 8,0%                   | 25,6          | 5.768        | 7726,2      | 35                   |
| 25,45              | 2,8%            | 2,2%               | -9,6%               | 3,9%                   | 18,8          | -21**        | 79**        | 36                   |
| 18,75              | 16,5%           | 29,3%              | -17,8%              | 0,0%                   | 11,0          | 207          | 31          | 1                    |
| 14,35              | 1,4%            | -11,2%             | -47,6%              | 1,4%                   | 10,8          | 522          | 504         | 11                   |
| 3,69               | -6,1%           | -35,0%             | -35,9%              | 0,0%                   | 41,2          | 381          | 349         | 7                    |
| 20,50              | 107,9%          | 54,7%              | -38,4%              | 0,0%                   | 6,6           | 102          | 93          | 10                   |
| 18,50              | 6,9%            | 10,8%              | -17,4%              | 6,0%                   | 4,5           | 210          | 138         | 5                    |
| 2,82               | -47,4%          | -70,4%             | -41,4%              | 0,0%                   | 20,6          | 554          | 728         | 45                   |
| 1,11               | 1,8%            | -31,3%             | -79,5%              | 0,0%                   | 36,8          | 56           | 52          | 29                   |
| 1,18               | 0,9%            | -30,6%             | -23,4%              | 0,0%                   | 30,0          | 171          | 145         | 5                    |
| 1,90               | 0,0%            | -80,2%             | -89,3%              | 0,0%                   | 7,8           | 280          | 254         | 34                   |
| 2,62               | -4,0%           | -35%****           |                     | 0,0%                   | 4,6           | 169          | 150****     | 9                    |

332

Quellen: Börse Frankfurt, Börse München, IR-Seiten der Unternehmen

## Hintergrund Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Grund hierfür ist eine strukturelle Neuausrichtung: Ein erheblicher Exitstau und hohe Altbewertungen aus der Boomphase von 2020 bis 2022 erschweren lukrative Verkäufe und Kapitalrückflüsse an Investoren. Da das klassische Modell der günstigen Verschuldung durch gestiegene Zinsen nicht mehr funktioniert, rückt die operative Wertschöpfung in den Fokus. Das belastet jedoch kurzfristig die Margen. Makroökonomische Sorgen verstärken diesen Abwärtstrend.

Auch bei den Aktien in unserem Basket lassen sich diese Herausforderungen in der Kursentwicklung ablesen. Mit Ausnahme von MBB konnte kein weiteres Unternehmen über die verschiedenen Zeiträume hinweg eine konstant überzeugende Entwicklung hinlegen. Langfristig könnten jedoch eine Belebung der Binnenkonjunktur, eine zunehmende Stabilisierung des Zinsumfelds und die erfolgreiche operative Umsetzung von KI bei den Beteiligungen Chancen für die Branche darstellen.

### Internationale Einordnung

Auch wenn die Aktienkurse internationaler Private-Equity-Gesellschaften im laufenden Jahr rückläufig sind, verzeichnete der Markt für börsennotiertes privates Beteiligungskapital in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum. Dies gilt sowohl hinsichtlich der Marktkapitalisierung als auch für die 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 April 2026 erfüllten 114 börsennotierte Beteiligungsgesellschaften die Liquiditätskriterien für eine Berücksichtigung. Ihre Marktkapitalisierung belief sich zum 30. April 2026 auf 584,2 Mrd. EUR. Zum 31. Dezember 2026 verwalteten die berücksichtigten Unternehmen ein Vermögen von 4,8 Bio. EUR.

Allein die beiden US-Giganten Blackstone und KKR kommen zusammen

### Warum Arenit in Schweden an die Börse ging

Am 17. März 2026 vollzog Arenit seinen Börsengang am schwedischen Nasdaq First North Premier Growth Market. Dabei wurden schwedische Hinterlegungsscheine (SDRs) zu einem Kurs von 77,00 SEK ausgegeben, was ein Gesamtvolumen von rund 53 Mio. EUR einbrachte.

Die Arenit Industrie SE ist ein deutsches Industrieunternehmen, das profitable B2B-Nischenunternehmen aus dem Mittelstand in der DACH-Region erwirbt und langfristig weiterentwickelt. Das Unternehmen nutzt das bewährte nordische Beteiligungsmodell (Compounder Model), das auf kontinuierliche Zukäufe und hohe operative Eigenständigkeit der Tochtergesellschaften setzt.

Der Schritt nach Stockholm hatte daher durchaus strategische Gründe:

- **Spezialisiertes Investoren Umfeld:** Das nordische Finanzökosystem besitzt eine ausgeprägte Expertise für das Serial Acquisition Model. Investoren verstehen die Strategie des kontinuierlichen Zukaufs kleinerer Betriebe genau.
- **Attraktive Bewertungen:** Diese Vertrautheit führt an der Stockholmer Börse im Branchenvergleich oft zu höheren Marktbewertungen als in Deutschland.
- **Erfolgreiche Kapitalaufnahme:** Das hohe Interesse schwedischer und internationaler Investoren ermöglichte ein überzeichnetes IPO, dessen Nettoerlös zur Finanzierung des weiteren Wachstums und neuer Akquisitionen dient.
- **Zugang für KMU:** Schweden bietet ein optimales Umfeld für kleine und mittlere Unternehmen, um effizient an den Kapitalmarkt zu treten.

auf eine Marktkapitalisierung von 207 Mrd. EUR. Auch in vielen anderen europäischen Ländern haben börsennotierte Private-Equity-Gesellschaften einen anderen Stellenwert (siehe Kasten zu Arenit). Europäische Private-Equity-Firmen wie die britische 3i Group (30,4 Mrd. EUR), die schwedische EQT (34,9 Mrd. EUR) und die Schweizer Partners Group (25,3 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 Unternehmerreditio-Basket Deutscher Mittelstand investieren in diese vielversprechenden Unternehmen. In ihren Portfolios befinden sich über 330 Unternehmensbeteiligungen. Obwohl die kumulierte Marktkapitalisierung der 15 Werte nur 4,5 Mrd. EUR beträgt, lassen sich viele attraktive Geschäftsmodelle finden.

In einem zunehmend komplexeren Umfeld, das durch geopolitische Konflikte, gestiegene Zinsen und den Hype um künstliche Intelligenz geprägt ist, unterscheiden sich auch an der Börse die Kursentwicklungen der Gewinner und Verlierer immer stärker. Hier liegt jedoch ein wesentlicher Vorteil deutscher Beteiligungsgesellschaften: Dank des breiten Angebots sollte fast jeder Investor eine Firma nach seinen Präferenzen finden können. ■

Eigenkapital-  
finanzierung hat  
viele Gesichter.

Hier sehen Sie  
drei davon.

**Was eine Finanzierungsform alleine  
nicht schafft, das schaffen viele:  
passgenaue Eigenkapitallösungen für den  
Mittelstand, die Situation und Ziel fokussieren.**

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

# „Wir planen beim Einstieg nicht schon den Ausstieg“

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: Der Markt für Nachfolgelösungen ist hart umkämpft. Viele Investoren werben mit Partnerschaftlichkeit – Abacus alpha setzt auf einen „ewigen“ Anlagehorizont. Ist dies das entscheidende Argument für Unternehmer, die ihr Lebenswerk sichern wollen?**

**Frank Hüther:** Es ist ein strukturelles Argument, kein bloßes Marketingversprechen. Das bedeutet konkret: Es gibt bei uns keinen Fonds mit festem Laufzeitende, keinen Exitdruck und keine Renditeuhr, die nach wenigen Jahren abläuft. Für einen Unternehmer, der sein Geschäft über Jahrzehnte aufgebaut hat, ist das ein fundamentaler Unterschied. Er übergibt nicht an jemanden, der schon beim Einstieg den Ausstieg plant, sondern an einen Partner, der bleibt. Wir investieren auch in schwierigen Phasen weiter, stellen Interimmanager oder finanzieren Coaching und Führungskräfteentwicklung, weil wir an den langfristigen Erfolg glauben. Ein Beleg für diese Ernsthaftigkeit ist unsere „Abacus alpha Akademie“, mit der wir Menschen in unseren Portfoliounternehmen gezielt in Bereichen wie Transformation und Digitalisierung befähigen.

**Sie betonen oft den Charakter einer „Unternehmergemeinschaft“. Wie profitieren neue Firmen im Portfolio konkret vom Austausch innerhalb dieser Gruppe?**

„Mehr Austausch, mehr Wissen, mehr Wertschöpfung“ ist bei uns gelebte Praxis. Beispielsweise: MTS Metal Solutions als Spezialist für Sondermontage-technik findet bei uns eine Gemeinschaft vor, in der Themen wie Automa-

tisierung und industrielle Prozesskompetenz tief verwurzelt sind. Ein Blick auf Jumag Dampferzeuger zeigt, wie das funktioniert: Jumag hat gerade einen Zulieferer übernommen, um Fertigungskompetenzen zu sichern, und modernisiert gleichzeitig über die Tochter Schneider-Kessel Berlin internationale Großprojekte. Von dieser Dynamik profitiert ein neues Mitglied unmittelbar. Synergien entstehen bei uns organisch auf Augenhöhe.

**Welche technologischen Trends müssen Unternehmen heute besetzen, um für Abacus alpha interessant zu sein?**

Wir investieren gezielt in Firmen, die die Welt von morgen gestalten. Unsere Fokusbereiche sind klar definiert: Automatisierung, Industrie 4.0, künstliche Intelligenz sowie Cleantech und innovative Werkstoffe. Wir sehen gerade jetzt, dass leistungsfähige Dateninfrastrukturen zur strategischen Schlüsselkompetenz für den Mittelstand werden. Deshalb öffnen wir uns aktuell verstärkt für Software- und KI-basierte Lösungen. Aber Technologie allein reicht uns nicht – uns interessiert vor allem, ob ein Unternehmen seine Kompetenz in ein tragfähiges Geschäftsmodell übersetzt und ob es kulturell in unsere Gemeinschaft passt. Wir suchen keine reinen Deals, wir suchen Unternehmerpersönlichkeiten.

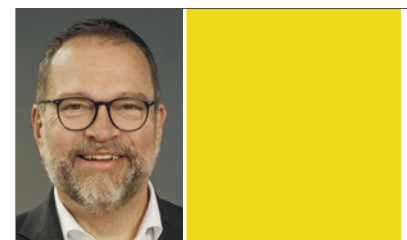
**Können Sie an einem Beispiel illustrieren, wie Sie eine Firma operativ auf die nächste Stufe heben?**

Ein exzellentes Beispiel ist ASB Systembau. Das Unternehmen kam 1965 aus dem klassischen Innenausbau. Unter unserem Dach vollzog es eine radi-

kale technologische Transformation hin zum weltweit ersten LED-Video-Sportboden. Heute ist ASB GlassFloor ein preisgekrönter Global Player. Wir haben die Internationalisierung massiv vorangetrieben. Zudem haben wir ein neues Miet- und Servicemodell mit 30 Mio. EUR Startkapital ermöglicht, das ASB vom Produkthersteller zur Sporttech-Plattform weiterentwickelt. Das zeigt: Wir geben mittelständischen Innovationsführern die Zeit und den Raum, den sie für den Sprung an die Weltspitze brauchen.

**Wo wollen Sie in den kommenden zwei Jahren Akzente setzen?**

Wir werden unser Portfolio mit Substanz und Bedacht erweitern. Neben der Stärkung unserer Kernbereiche betrachten wir sehr konkret Möglichkeiten im Bereich der intelligenten Anwendungen. Der deutsche Mittelstand hat hier noch enormes Potenzial. Unser Ziel bleibt es, eine stabile, innovative Gemeinschaft zu formen, die auch in volatilen Zeiten Bestand hat. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Frank Hüther,**  
Geschäftsführer,  
Abacus alpha GmbH  
[frank.huether@ab-alpha.de](mailto:frank.huether@ab-alpha.de)

Das Investorenprofil zur Abacus alpha GmbH auf Seite 42.

# „Wir investieren, um zu halten“

Admetos ist eine inhabergeführte Industrie- und Beteiligungsholding mit Fokus auf Carve-outs, Konzernrandbereiche, Nachfolge und Unternehmen mit operativem Verbesserungspotenzial. Mit langfristigem Eigenkapital und einem stark operativen Ansatz begleitet Admetos mittelständische Unternehmen in komplexen Transformationsphasen.

INTERVIEW EVA RATHGEBER

## **Unternehmeredition: Was unterscheidet Admetos von klassischen Private-Equity-Investoren?**

**Marc-André Sanden:** Der wesentliche Unterschied beginnt damit, dass wir unternehmerisches Kapital investieren. Wir sind kein klassischer Private-Equity-Fonds, der externes Geld einsammelt und dann investieren muss; dadurch haben wir keinen Anlagedruck und investieren sehr zielgenau, wenn ein Unternehmen zu unseren Kriterien passt. Ein signifikanter Teil der Mittel sind Eigenmittel der Partnerschaft – man hantiert also mit eigenem Geld und agiert als echter Unternehmer.

Hinzu kommt unser Zeithorizont: Wir investieren, um zu halten. Wir kaufen kein Unternehmen mit dem Gedanken, es nach vier oder fünf Jahren wieder in den Markt bringen zu müssen, weil ein Fonds ausläuft. Wir wollen Geschäftsmodelle langfristig und nachhaltig transformieren, die Leistung steigern und dadurch Wert schaffen. Außerdem verfolgen wir einen sehr operativen Ansatz. Wir stellen nicht nur einmal im Monat auf Basis des Monatsreportings zwei bis drei Fragen, sondern arbeiten mit Management und Geschäftsführung eng und auf regelmäßiger Basis zusammen.

## **Welche Unternehmen passen zu Admetos?**

Wir investieren sektoragnostisch, vor allem im Mittelstand im DACH-Raum, auch wenn wir uns europaweit Unternehmen anschauen. Typischerweise bewegen sich die Unternehmen in einer Umsatzgröße von etwa 20 Mio. bis

400 Mio. EUR. Transaktionsseitig sind wir sehr carve-out-fokussiert und verstehen uns als Carve-out-Spezialist. Ein Beispiel ist die Übernahme des Mahle-Thermostatgeschäfts und dessen Fortführung als BTT Solutions. Daneben begleiten wir klassische Nachfolgethemen, etwa bei Extramet.

Entscheidend ist für uns, ob wir strategisch-strukturelle Hebel sehen, um ein Unternehmen in seiner Leistung voranzubringen. Ein reiner Wachstumschance, bei dem man nur Kapital auf ein Unternehmen wirft, entspricht nicht unseren Kriterien – es muss strategisch, strukturell und operativ etwas zu tun geben, das wir mit unserer Expertise umsetzen können.

## **Welche Rolle spielt Langfristigkeit in solchen Transformationssituationen?**

Langfristigkeit ist zentral, nicht nur bei Carve-outs. Wenn man ein Unternehmen auf ein neues strategisches Zielbild ausrichtet, braucht das Zeit. Eine klassische Restrukturierung über Kostensenkung lässt sich vielleicht in zwei bis drei Jahren umsetzen. Wenn man aber Aufbau- und Ablauforganisation, Service Offering, Kultur oder den Footprint verändert, genügt dieser Zeitraum oft nicht.

## **Wie unterscheiden sich Nachfolgesituationen von Konzern-Carve-outs?**

Bei Familienunternehmern ist die Gegenseite deutlich emotionaler. Wenn ein Unternehmen selbst aufgebaut oder über Generationen geführt wurde, reichen die emotionalen Wurzeln tief. Deshalb geht es im Prozess deutlich stärker um Strategie, Langfristigkeit und die künftige Ausrichtung. Ver-

käufer wollen glaubwürdig erkennen, dass der Investor das Unternehmen langfristig weiterentwickeln will. Wenn sie das Gefühl haben, jemand zahlt zwar einen guten Preis, will das Unternehmen aber verwerten oder mit übermäßigem Leverage belasten, sagen sie im Zweifel trotz guter Bewertung ab. Da hilft es, selbst unternehmerisch aufzutreten: Wir investieren eigenes Geld, gehen mit ins Risiko und handeln deshalb auch wie Unternehmer.

## **Wie blicken Sie auf den Markt?**

Unser Marktsegment wird in den nächsten drei bis vier Jahren aus unserer Sicht hervorragend funktionieren – sowohl im Carve-out- als auch im Nachfolgegeschäft. Nachfolge ist demografiegetrieben. Im Carve-out-Geschäft zwingen geringes Wirtschaftswachstum sowie wiederkehrende und neue Krisen Konzerne dazu, ihre Strategien zu überdenken, sich schlanker aufzustellen und stärker zu fokussieren. Das treibt das Carve-out-Geschäft und wird unseren Dealflow in den nächsten Jahren auf einem stabil hohen Niveau halten. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Marc-André Sanden,**  
Partner,  
Admetos GmbH  
[marc-andre.sanden@admetos.eu](mailto:marc-andre.sanden@admetos.eu)

# „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 stringenter 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](mailto:benjamin.vonschulz@avedoncapital.com)

**Bernd Groß,**  
Gründer und CEO,  
Cumulocity GmbH  
[info@cumulocity.com](mailto:info@cumulocity.com)

Das Investorenprofil zu Avedon auf Seite 43.

# „Wir gehen auf Unternehmer zu, bevor die Firmen am Markt sind“

BU Bregal Unternehmerkapital ist ein Mittelstandsinvestor, der in sogenannte Hidden Champions in der DACH-Region sowie in angrenzenden Märkten investiert. Im Fokus seiner Strategie stehen Primaries, lokale Präsenz und künstliche Intelligenz. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

## **Unternehmeredition: Was unterscheidet BU von anderen Private-Equity-Investoren?**

**Jan-Daniel Neumann:** Über 85 % unserer Beteiligungen sind sogenannte Primaries – das heißt, wir sind in fast allen Fällen der erste Investor, dem sich ein Unternehmer im Rahmen einer Nachfolgelösung anvertraut. Das ist kein Zufall, sondern das Resultat unserer klaren Strategie und täglichen Arbeit. Wir suchen Unternehmer, die ihr Lebenswerk gezielt weiterentwickeln wollen. Das schafft echte Partnerschaft: mehr Gestaltungsfreiheit, mehr Vertrauen, mehr Wirkung. Wir gehen auf Unternehmer zu und stellen uns persönlich vor – oft lange bevor ein M&A-Prozess auch nur gedacht wird. Wir sind nicht vom Markt getrieben.

## **Wie ist BU aufgestellt?**

Wir haben lokale Teams in München, Zug, Amsterdam, Mailand und London. Das ist kein Marketingargument, sondern operativ entscheidend. Unsere Teams kennen ihre Märkte bis ins Detail. Sie kennen die Strukturen, Netzwerke, die Denk- und Entscheidungsweise der Unternehmer vor Ort. Ein Gründer, einerlei aus welcher Region, entscheidet sich für einen Investor, der ihn wirklich versteht; nicht für einen, der einmal im Quartal einfliegt. Diese Verwurzelung ist der Grund dafür, dass Unternehmer uns ansprechen und mit uns zusammenarbeiten.

## **In welchen Märkten investiert BU und was verbindet diese Investments?**

Als größter Mittelstandsinvestor konzentrieren wir uns auf die DACH-Region und angrenzende Märkte. Dazu zäh-

len Italien, Benelux und die Nordics. Wir investieren gezielt in Hidden Champions in den Bereichen Business Services, Software, Industrial Technology und Healthcare. Einer der stärksten Wachstumshebel für die Unternehmen außerhalb des DACH-Raums ist dabei der deutsche Markt: Er ist groß, strukturiert und für jeden europäischen Mittelständler strategisch relevant. Umgekehrt begleiten wir deutsche Unternehmen aktiv bei ihrer Internationalisierung in ausgewählte europäische Märkte.

## **Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz in Ihren Portfoliounternehmen?**

KI steht bei praktisch allen unseren Beteiligungen ganz oben auf der Agenda. Wir begleiten sie mit einem eigenen Team aus KI-Spezialisten. Das sind keine externen Berater, sondern Kollegen, die dauerhaft mit den Unternehmen zusammenarbeiten. In der Praxis sehen wir drei Bereiche, in denen KI einen echten Unterschied macht: Wissensarbeit wird produktiver, Routineaufgaben lassen sich automatisieren und viele unserer Beteiligungen entwickeln auf KI-Basis neue, abrechenbare Produkte oder Leistungen. Wichtig dabei: KI verstärkt, was bereits vorhanden ist – sie schafft keine Vorteile aus dem Nichts. Wer über jahrelang angehäufte Kundendaten, tiefe Prozesskenntnis und starke Kundenbeziehungen verfügt, hat einen echten Vorsprung. Genau das bringen unsere Portfoliounternehmen mit.

## **Wo liegen die größten Hürden bei der Umsetzung?**

Die liegen beinahe immer im Change

Management, nicht in der Technologie. Sequenzierung ist entscheidend. Wer das falsche Projekt zuerst startet, verliert Glaubwürdigkeit. Erfahrene Manager in Unternehmen wissen, wo man anfängt und was man getrost überspringt. Was dabei kein Tool ersetzen kann, ist der Blick für den richtigen Moment, das Gespür für die Organisation, das Vertrauen im Unternehmen. Hier entscheiden Menschen, und das wird so bleiben. KI wird den Mittelstand verändern. Die Frage ist nur: in welchem Tempo und mit welcher Unterstützung? Viele Unternehmer stehen vor dieser Aufgabe ohne die Ressourcen, die in Konzernen selbstverständlich und bei Start-ups sozusagen bereits in der DNA verankert sind. BU möchte hier ein verlässlicher Begleiter sein – mit einem Team, das die Realität mittelständischer Unternehmen kennt und gemeinsam mit ihnen die richtigen Hebel ansetzt. Das ist für uns kein Projekt, sondern eine langfristige Verpflichtung. ■



### ZUM INTERVIEWPARTNER

**Jan-Daniel Neumann,**  
Gründer und Partner,  
BU Bregal Unternehmerkapital GmbH  
[info@bu-partners.de](mailto:info@bu-partners.de)

Das Investorenprofil zur BU Bregal  
Unternehmerkapital GmbH auf Seite 44.

# „Wir sprechen fließend ,Mittelstand““

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

INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

**Unternehmeredition: Die DBAG blickt auf mehr als 60 Jahre Expertise im Mittelstand zurück. Wie hilft dieses langjährige Renommee dabei, gerade in sensiblen Nachfolgesituationen?**

**Linda Hoegener Schinwald:** Unser langjähriges Renommee hilft vor allem deshalb, weil Vertrauen in Nachfolgesituationen nicht erst im Prozess entsteht, sondern meist lange davor. Wir blicken auf besonders große Erfahrung bei Nachfolgelösungen zurück und insgesamt auf mehr als 400 Transaktionen. Unsere Kompetenz im Umgang mit familien- und gründergeführten Unternehmen lässt sich auch in belastbaren Zahlen ausdrücken: Zwischen 2020 und 2025 haben wir mehr als 80 % unserer Management-Buy-outs mit Familien oder Gründern strukturiert. Damit bilden wir die Speerspitze im Markt, denn der Durchschnitt liegt bei 58 %. Aus unserer langjährigen Erfahrung wissen wir, dass es für Unternehmerfamilien entscheidend ist, einen Partner an ihrer Seite zu wissen, der Vertraulichkeit, kurze Entscheidungswege und Kultur im Mittelstand wirklich versteht. Die finanzielle Komponente ist ebenfalls relevant, wird in unserem Fall allerdings zusätzlich dadurch gehebelt, dass wir fließend „Mittelstand“ sprechen.

**Wenn die Tinte unter dem Vertrag trocken ist – wie unterstützt die DBAG ein Unternehmen konkret dabei, strategische Bereiche zu optimieren?**

Die Unterstützung beginnt tatsächlich bereits vor geleisteter Unterschrift. Im Idealfall hat unser Team gemeinsam mit dem Management im Rahmen der Due Diligence die wesentlichen Wach-

tumshebel identifiziert sowie eine explizite Strategie entwickelt, die das jeweilige Unternehmen optimal unterstützt. Nach der Unterschrift knüpfen wir nahtlos daran. Hierbei stehen wir dem Unternehmen mit unserem belastbaren Netzwerk an Industrieexperten zur Seite. Zudem stehen auch unsere Inhouse-Funktionen aus den Bereichen Research, Legal, Financing und Value Creation zur Verfügung. Je nach Unternehmen helfen wir unseren Portfoliounternehmen beispielsweise im Rahmen der Identifizierung operativer Werthebel. Wir können aber auch dabei unterstützen, Finanzierungsspielräume zu erweitern und die Governance zu professionalisieren. Letzteres geschieht etwa durch die Implementierung eines Beirats oder die gezielte Besetzung von Schlüsselrollen wie Chief Financial Officer oder Chief Commercial Officer. Bei der Rekrutierung dieser Rollen steht mein Kollege Thomas Weber (Managing Director) mit Rat und Tat zur Seite.

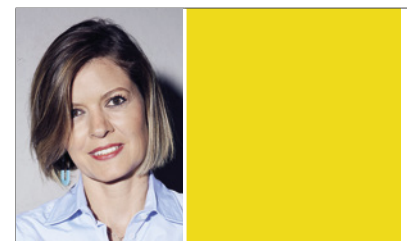
**Viele Mittelständler wollen expandieren. Inwiefern fungiert die DBAG hier als Katalysator, um durch Buy-and-Build-Strategien und organisches Wachstum die Marktposition auszubauen?**

Beim Thema Expansion verstehen wir uns als Katalysator aus Erfahrung und Kapital. Wir freuen uns sehr über die Umsetzungsdisziplin innerhalb unserer Portfoliounternehmen. Diese führte zu mehr als 60 Add-on-Akquisitionen in den vergangenen vier Jahren, die wir begleitet haben. Kurz zusammengefasst unterstützen wir unsere

Portfoliounternehmen dabei, ihre Plattform auch anorganisch mittels Unternehmenszukaufen zu stärken.

**Um für Transparenz im Markt zu sorgen: In welchen spezifischen Sektoren suchen Sie aktuell besonders intensiv nach neuen Beteiligungskandidaten?**

Grundsätzlich suchen wir gezielt nach Unternehmen, in denen strukturelles Wachstum, Technologietiefe und klare operative Hebel zusammenkommen. Unser Portfolio ist entsprechend den Wachstumschancen in den respektiven Branchen ausbalanciert und stammt aus den fünf DBAG-Fokussektoren Industrie Tech, Business Services, IT Services & Software, Healthcare sowie Energie, Umwelt & Infrastruktur. Dies ermöglicht uns, auch in Hinblick auf anspruchsvolle makroökonomische Marktlagen, Chancen zu ergreifen und unseren Fondsinvestoren attraktive Ergebnisse präsentieren zu können. ■



ZUR INTERVIEWPARTNERIN  
**Linda Hoegener Schinwald,**  
Managing Director,  
Business Development,  
Deutsche Beteiligungs AG  
[linda.hoegener@dbag.de](mailto:linda.hoegener@dbag.de)

Das Investorenprofil zur Deutschen Beteiligungs AG auf Seite 44.

# „Selektiv zu bleiben, ist das Gebot der Stunde“

Die Ecco Group hat sich auf Corporate Carve-outs spezialisiert – ein Marktsegment, das im aktuellen Portfoliobereinigungsdruck der Unternehmen floriert. Uli Lorenz, Gründer und Managing Partner, spricht im Interview über All-Equity-Finanzierungen, operative Transformation vor Ort und darüber, warum er auch die Automobilindustrie für attraktiv hält. INTERVIEW **CAROLINA HEYDER**

**Unternehmeredition: Die Ecco Group hat sich auf Corporate Carve-outs spezialisiert. Was hat Sie bewogen, dieses Nischensegment zu besetzen?**

**Uli Lorenz:** Wir machen das als Team seit vielen Jahren und kennen die Opportunities genau. Konzerne stehen zunehmend unter Druck ihrer Investoren, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren. Randbereiche, die strategisch nicht passen oder unterdurchschnittlich profitabel sind, werden abgegeben – das erzeugt einen nachhaltigen Dealflow. Hinzu kommt: Das „E“ in unserem Namen steht für Europa. Wir investieren nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. Und wir bieten dem verkaufenden Unternehmen eine hohe Transaktionssicherheit. Diese schätzen Unternehmensveräußerer enorm, weil sie wissen: Wir gehen über die Ziellinie.

**Ihr Ansatz kombiniert Akquisition und operative Umsetzung. Wo ist der Unterschied zu anderen Ansätzen?**

Wir sind als Fonds gewerblich aufgestellt, nicht vermögensverwaltend. Wir dürfen rechtlich in die Geschäftsführung unserer Portfoliounternehmen gehen und diese direkt begleiten. Wir haben dafür bewusst steuerliche Nachteile in Kauf genommen, weil Transformation anders nicht wirklich sichergestellt werden kann. Mein Gründungspartner bringt 25 Jahre operative Erfahrung mit, von der Unternehmensberatung bis zur Portfoliobetreuung. Unser Team ist oftmals nicht im Münchner Büro, sondern „on the ground“, im Shopfloor, bei den Menschen unterwegs.

**Können Sie eine kürzlich abgeschlossene Transaktion nennen, die zeigt, wie Sie komplexe Deals begleiten?**

Die Akquisition eines Joint Venture von Nestlé und General Mills, zwei Cereals-Produzenten in Frankreich und England. Hochkomplex: 15 Verträge, der Verkäufer bleibt Kunde und Lieferant zugleich. In beiden Ländern war Betriebsratsbeteiligung erforderlich, da es sich um Asset Deals handelte. Wir mussten die Arbeitnehmervertreter an beiden Standorten überzeugen, den Deal mitzutragen. Genau das wollen wir repräsentieren: komplexe Transaktionen für Corporates lösen, die anderen zu schwierig sind.

**Wächst das Angebot an Carve-out-Kaufgelegenheiten?**

Ja, und nicht nur volumenmäßig, sondern auch qualitativ. Wir sehen mehr Transaktionen als im Vorjahr und die Assets sind hochwertiger. Das gilt nicht nur für Deutschland – über viele europäische Märkte hinweg ist das Transaktionsvolumen gestiegen. Wir sind zuversichtlich, im ersten Halbjahr noch ein bis zwei Signings zu schaffen.

**Wie unterscheiden sich Carve-out-Deals in Deutschland von denen in anderen europäischen Märkten?**

Das Arbeitsrecht ist der entscheidende Faktor. In Frankreich etwa muss der Betriebsrat frühzeitig informiert und angehört werden – das verlängert den Zeitraum zwischen Signing und Closing erheblich. Lange Interimsphasen sind nie gut: Das Unternehmen ist ver-

kauft, das Management aber noch nicht beim neuen Eigentümer. In Deutschland lässt sich das im Share Deal effizienter abwickeln.

**Wo steht der Markt für Carve-outs in den nächsten Jahren?**

Ich schaue positiv auf den Markt. Mit all den Volatilitäten da draußen – Krieg, Zölle, steigende Energiepreise, Lieferkettenstörungen – wird der Druck auf Konzerne, ihr Portfolio zu bereinigen, weiter zunehmen. Der Dealflow wird gut bleiben. Die Herausforderung liegt woanders: Assets operativ zu entwickeln wird schwieriger, und Käufer und Verkäufer bei der Bewertung zusammenzubringen auch. Risiken einzupreisen, pragmatisch zu agieren, dafür sind wir da. Wir fokussieren uns auf Industrien mit strukturellem Umbauebedarf: Automotive, Chemie, Papier, Metall. Selektiv zu bleiben, ist das Gebot der Stunde. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Uli Lorenz,**  
Gründer und Managing Partner,  
Ecco Group  
[u.lorenz@ecco-group.de](mailto:u.lorenz@ecco-group.de)

Das Investorenprofil zur Ecco Group auf Seite 46.

# „Wir suchen keine Deals – wir suchen den nächsten Level“

Emeram Capital zählt zu den führenden Beteiligungsgesellschaften für mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Im Interview spricht Dr. Sven Oleownik über Wachstumsperspektiven, aktuelle Dealchancen und die Weiterentwicklung des Investmentansatzes bei Emeram. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

**Unternehmeredition:** Wenn Sie heute mit mittelständischen Unternehmen arbeiten, wie unterscheidet sich Ihr „Hands-on-Ansatz“ konkret von einer klassischen Managementberatung?

**Dr. Sven Oleownik:** Der fundamentale Unterschied liegt im Selbstverständnis: Wir sind kein externer Dienstleister auf Zeit, sondern ein „Business Development Partner“. Während eine klassische Managementberatung oft eine exzellente analytische Grundlage liefert und wertvolles Know-how einbringt – was übrigens eine wichtige Basis für unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Managementteams ist –, gehen wir einen entscheidenden Schritt weiter. Gemeinsam mit dem Management definieren wir einen Plan, wie das Unternehmen in den kommenden Jahren sowohl mehr als doppelt so groß als auch aus Markt- und Wettbewerbssicht mehr als doppelt so gut werden kann. Aber entscheidend ist: Wir sind Sparringspartner mit „Skin in the Game“. Das Management ist bei uns stets substantiell am Unternehmen beteiligt und incentiviert. Damit sind die Interessen zu 100 % gleichgerichtet – wir sitzen im selben Boot. Wir geben nicht nur Ratschläge, wir ermöglichen die Umsetzung mit Kapital und operativer Erfahrung. In schwierigen Zeiten, wie wir sie aktuell erleben, braucht es genau diesen erfahrenen Partner, der nicht nur das Geld, sondern auch das Wissen bereitstellt, um den nächsten Level zu erreichen.

**Ihr Portfolio ist in die drei Sektoren Health and Wellbeing, Digitalization und Energy Transition unterteilt. Auf den ersten Blick wirken diese Felder sehr unterschiedlich. Wo sehen Sie hier den übergreifenden Bogen und konkrete Synergieeffekte?**

Die Sektoren sind zwar inhaltlich verschieden, folgen aber den gleichen strukturellen Dynamiken. Alle drei Bereiche wachsen durch starke zugrundeliegende Megatrends und erleben massive Veränderungen in ihren Erfolgsfaktoren. Ob es die Effizienzsteigerung im Gesundheitswesen wegen des enormen Kostendrucks ist, der Ausbau der digitalen Infrastruktur oder die Serviceleistungen rund um die Energiewende – die Herausforderungen für das Management sind oft identisch. Es geht um Wachstumsmanagement auf allen Ebenen der Wertschöpfung. Das erfordert spezifische Kompetenzen in den Bereichen Chancenmanagement, Veränderungsprozesse und HR-Development. Unsere Firmen profitieren enorm vom Austausch innerhalb unseres Portfolios. Wir wollen nicht „more of the same“, sondern eine strategische Verbesserung. Wenn ein Unternehmen im Bereich Energy Transition lernt, wie man Skalierungsprozesse digital optimiert, ist das Wissen, das wir unmittelbar auf eine Beteiligung im Health-Sektor übertragen können.

**Ein Beispiel für diese Skalierung ist die Expansion von sofatur, etwa durch die jüngste Übernahme von SchoolMouv in Frankreich. Welche Kriterien müssen**

**solche Add-on-Zukäufe erfüllen, um nahtlos in eine bestehende Emeram-Plattform integriert zu werden?**

Add-ons sind ein wesentlicher Teil unserer Buy-and-Build-Strategie. Die Kriterien hängen dabei stark von der individuellen strategischen Stoßrichtung der jeweiligen Plattform ab. Generell suchen wir Unternehmen, die unser bestehendes Profil perfekt ergänzen: Sie müssen überdurchschnittlich profitabel sein und idealerweise bereits bewiesen haben, dass sie in einem volatilen Umfeld wachsen können. Bei sofatur ging es um den logischen Schritt der Internationalisierung. Ein Zukauf muss entweder neue regionale Märkte erschließen, das technologische Portfolio erweitern oder zusätzliche Kapazitäten einbringen. Wichtig ist uns dabei immer ein motiviertes, ambitioniertes Managementteam, das gezielte Unterstützung sucht, um die nächsten Ziele zu erreichen. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Dr. Sven Oleownik,**  
Partner,  
Emeram Capital Partners  
[sven.oleownik@emeram.com](mailto:sven.oleownik@emeram.com)

Das Investorenprofil zu Emeram Capital Partners auf Seite 46.

# „Den Unterschied macht, ob man auch da ist, wenn es regnet“

Family Trust versteht sich als unternehmerisch geprägten Investor, der mittelständische Unternehmen nicht nur mit Kapital, sondern auch mit operativer Erfahrung begleitet. Im Fokus stehen dabei vor allem Nachfolgesituationen, industrielle Nischenanbieter und der gezielte Aufbau von Unternehmensgruppen. INTERVIEW **EVA RATHGEBER**

**Unternehmeredition: Family Trust beschreibt sich als Investor mit echter Unternehmermentalität und operativer Expertise. Was bedeutet das konkret in der Zusammenarbeit mit mittelständischen Unternehmern?**

**Linus Möllers:** Der Unterschied beginnt in der Mentalität, und die lässt sich nicht „bullshitten“ – Mittelständler merken sofort, ob jemand nur ein Scheckbuch mitbringt oder ein Unternehmen wirklich versteht. Wir sind begeisterungsfähig für Menschen, Geschäftsmodelle und Produkte und lieben es, wenn es im Betrieb knackt und dampft. Und wir packen selbst mit an: Bei uns sitzen ein Theologe, ein Physiker und mit mir ein Meeresbiologe. Kapital ist Commodity. Den Unterschied macht, ob man auch da ist, wenn es regnet.

**Sie sind bei Family Trust zunächst aus dem Operations Team gekommen.**

**Wie prägt dieser operative Blick heute Ihre Arbeit im Investmentprozess?**

Ehrlich gesagt war mein Weg nie der direkte. In den Investmentbereich wollte ich gar nicht; ich wollte Prozesse verbessern und Wertschöpfung sehen. Bei uns war jeder im Investmentteam zuvor operativ tätig, meist in einer Organrolle. Das hilft bei den Zwischentönen, die in keinem Datenraum stehen. So konzentriert man sich auf das Wesentliche, sonst „diligencet“ man sich zu Tode. Und vor allem entsteht ein Wertsteigerungsplan, mit dem das Management wirklich arbeiten kann, statt einer Excel-Tabelle, die im ersten Quartal Makulatur ist.

**Mit der AISCON-Gruppe hat Family Trust 2025 eine Nachfolgesituation im Bereich industrieller Steckverbinder begleitet. Was macht solche Nischen-Player für Family Trust attraktiv?**

Eines unserer Mantras lautet: Overlooked and Undervalued Assets finden und entwickeln. Der Steckverbinderbereich ist viel tiefer, als man vermutet; allein die AISCON-Gruppe führt über 120.000 Steckverbinder. Der Markt hat strukturellen Rückenwind: Elektrifizierung, E-Mobilität und Automatisierung erhöhen den Bedarf, unabhängig von der Konjunktur. Nachfolgen mit ihren hohen Personenabhängigkeiten gehören zum Anspruchsvollsten im Private-Equity-Bereich. Unsere Aufgabe ist es, über Digitalisierung Wertschöpfung zu heben und dem Kunden die bessere Value Proposition zu liefern.

**Family Trust setzt auf den Aufbau von Unternehmensgruppen, etwa bei urban apes oder der Pertler-Gruppe.**

**Wann eignet sich ein Mittelständler als Plattform für Buy and Build?**

Aus meiner Sicht eignet sich fast jedes Unternehmen als Plattform, so wie fast jede Firma Private-Equity-fähig ist. Umgekehrt wird ein Schuh draus: Nicht jede Firma braucht uns, und wir brauchen nicht jede Firma. Wir sind kein klassischer Buy-and-Build-Investor: Pro Gruppe kaufen wir maximal vier bis fünf Unternehmen hinzu, und nur, wenn es wirklich passt. An das Zusammenkaufen von 20, 30 oder 40 Firmen in einer Haltedauer glaube ich nicht, dafür sind Mittelständler kultu-

rell zu eigenständig. Oft gehen Firmen zusammen, die nicht passen, und dann scheitert die Integration nicht an der Strategie, sondern an den Menschen.

**Im Oktober 2025 hat Family Trust die novia Gruppe an Bufab AB verkauft. Wie wird aus einem mittelständischen Nischenanbieter tatsächlich ein attraktiver Mittelstandschampion?**

Entscheidend ist, dass Management und Team passen. Bei novia haben wir ein starkes Managementteam mit erfahrenen, Family-Trust-nahen Beratern verbunden. Dabei gilt für uns immer: Schuster, bleib bei deinen Leisten. Wir schaffen Strukturen und unterstützen operativ, gerade in Nachfolgen. Wird ein Unternehmen zu groß, übergeben wir es an den dann besten Eigentümer, der es für internationales Wachstum oder neue Preismodelle weiterentwickeln kann. Aus einem Nischenanbieter wird ein Champion, wenn an Prozessen und Strukturen genug gearbeitet wurde. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Linus Möllers,**  
Investment Manager,  
Family Trust  
[moellers@familytrust.de](mailto:moellers@familytrust.de)

# „Komplexe Carve-outs zu meistern, ist unser Anspruch“

Fidelium Partners ist eine Beteiligungsgesellschaft, die sich auf Carve-outs und Sonder-situationen spezialisiert hat. Dank klarer Strukturen und hoher Expertise kann Fidelium auch komplexe Situationen erfolgreich entwickeln. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

## **Unternehmeredition: Was steht im Zentrum der Fidelium-Strategie?**

**Christoph Lipp:** Fidelium ist auf komplexe Corporate Carve-outs spezialisiert. Die erfolgreiche und saubere Herauslösung eines Geschäftsbereichs aus einem Konzern sowie die Etablierung als eigenständiger und nachhaltig erfolgreicher Mittelständler durch operative Optimierungen sind dabei unsere Wertbeiträge. Unser „nächstes“ Wunsch-Portfoliounternehmen ist ein Geschäftsbereich, der nicht mehr zum Kerngeschäft der Muttergesellschaft gehört, mit einer internationalen Aufstellung und tiefen Verflechtungen mit der Muttergesellschaft, einem Umsatzlevel von einer Viertelmilliarde Euro sowie einer unterdurchschnittlichen Profitabilität.

## **Warum gerade komplexe Carve-outs?**

Fidelium wurde mit diesem Anspruch gegründet und entsprechend organisatorisch aufgestellt, um die Herausforderungen eines komplexen Carve-outs zu meistern und um sich damit von anderen Investoren abheben zu können. Die meisten unserer Mitarbeiter im Operations- und auch im Investmentteam haben in ihren beruflichen Karrieren bereits tiefgehende Carve-out-Erfahrungen in komplexen Situationen sammeln können. Die Komplexität eines Carve-outs ist dabei vielfältig: von einer herauszulösenden Geschäftseinheit, die gesellschaftsrechtlich nicht eigenständig ist, deren Produktionslayout tief im Konzern eingebettet ist, die über kein eigenständiges IT-System oder auch über keinen eigenständigen Vertrieb verfügt. Diese Sachverhalte lassen sich beliebig kombinieren mit

entsprechender erhöhter Komplexität. Bei komplexen Carve-outs ist für den Verkäufer somit nicht nur der Preis entscheidend, sondern das Gesamtangebot des Käufers.

## **Wie ist derzeit das Angebot für Carve-outs?**

Wir haben nach vielen Marktgesprächen im vorigen Jahr erwartet, dass 2026 fantastisch werden wird. Das ist im ersten Quartal nicht eingetreten. Viele Transaktionen sind zwar in Vorbereitung, aber angesichts der aktuellen Weltlage und möglicher Auswirkungen auf die Kaufpreise verzögert sich die Marktansprache. Im zweiten Quartal scheint sich der Knoten etwas zu lösen. Es werden wieder mehr Carve-outs an uns herangetragen. Für das Gesamtjahr sind wir daher weiterhin sehr zuversichtlich eingestellt.

## **Welche Branchen stehen gerade im Gegenwind?**

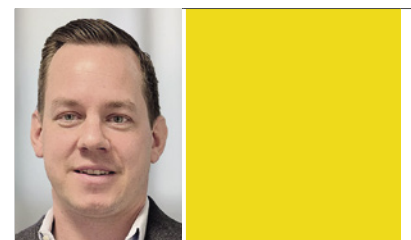
Nicht zuletzt durch den Irankrieg und seine Folgen verspüren energieintensive Unternehmen der deutschen Kernindustrien gerade wieder vermehrt Gegenwind. Mittelfristig stellt sich die Frage, ob Unternehmen ohne ein Alleinstellungsmerkmal überhaupt noch am Standort Deutschland produzieren können. Wir sehen aktuell weder bei Automotive noch bei Chemie Anzeichen dafür, dass die Situation sich verbessert. Für uns ergeben sich durch diese andauernde Entwicklung mehr und mehr Möglichkeiten, da der Fokus auf das Kerngeschäft in Konzernen zunimmt und auch gut positionierte Unternehmensteile verkauft werden sollen.

## **Spürt Fidelium den Exitstau im Markt?**

Wir konnten im letzten Jahr einige Portfoliounternehmen erfolgreich am Markt platzieren. Wir sehen aber, dass eine ganze Reihe von Private-Equity-Unternehmen ihre Investitionen in Fortführungsfonds geben, um auf bessere Marktbedingungen für den Exit zu warten.

## **Welchen Einfluss wird KI auf das PE-Geschäft haben?**

Uns unterstützt KI bereits; mittelfristig erwarten wir durch den Einsatz eine deutlich schnellere und effizientere Durchführung unserer Due Diligence. Weiterführende Anwendungen sind dabei der Devil's Advocate zur Validierung unserer Dealhypothesen sowie Robustness Checks und Verfeinerungen unserer Finanzmodelle. Besonders in der aktuellen Phase ist es wichtig, dass der Einsatz der KI unter der Federführung des Mitarbeiters stattfindet. Er muss die Erkenntnisse schlussendlich bewerten und validieren, um ein „Garbage-in-Garbage-out-Problem“ zu vermeiden. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Christoph Lipp,**  
Investment Manager,  
Fidelium Partners  
[info@fidelium-partners.com](mailto:info@fidelium-partners.com)

Das Investorenprofil zu Fidelium Partners auf Seite 47.

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](http://www.unternehmeredition.de)

In Zusammenarbeit mit

 **DEALCIRCLE**

[www.dealcircle.com](http://www.dealcircle.com)



Veranstalter



[www.unternehmeredition.de](http://www.unternehmeredition.de)

**GoingPublicMedia**

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.

[www.goingpublic.ag](http://www.goingpublic.ag)

Kooperationspartner

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

[www.bm-a.de](http://www.bm-a.de)

**BVK**

Bundesverband  
Beteiligungskapital e.V.

[www.bvkap.de](http://www.bvkap.de)

**Deutsche  
Börse**

[www.deutsche-boerse.com](http://www.deutsche-boerse.com)



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** Male Vertreter von **Investmentbanken** (**11** verschiedene Häuser), **13** Teilnahmen aus **M&A-Abteilungen** von **11 großen Corporates** und **11 Transaktionsanwälte** aus **11** verschiedenen **Häusern**. - 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 **Grant Thornton**, **WTS Advisory**, **CMS Hasche Sigle**, **Gowling WLG**, **Heuking** und **Luther** genauso wie die Kooperationspartner **Bundesverband M&A gem. e.V.**, **Bundesverband Beteiligungskapital (BVK)**, **Deal Circle** und die **Deutsche Börse Group**!



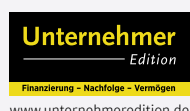


**Das war „Private Equity trifft ...“ 2025 – Formate, Location-Partner, Termine:**

**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) +++ **25. Juni** Berlin (Private Equity trifft M&A) +++ **7. Oktober** Frankfurt (Private Equity trifft M&A) +++ **29. Oktober** München (Private Equity trifft Corporate M&A, Host: Heuking) +++ **NEU: 10. November** München (Private Equity trifft Law, Host: WTS Deal Advisory)

Eine Veranstaltungsreihe der Plattform Unternehmeredition. [www.unternehmeredition.de](http://www.unternehmeredition.de)

Veranstalter



[www.unternehmeredition.de](http://www.unternehmeredition.de)

GoingPublicMedia

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.

[www.goingpublic.ag](http://www.goingpublic.ag)

Kooperationspartner

BUNDESVERBAND  
Mergers &  
Acquisitions GEM. e.V.



Bundesverband  
Beteiligungskapital e.V.

[www.bm-a.de](http://www.bm-a.de)

[www.bvkap.de](http://www.bvkap.de)



[www.deutsche-boerse.com](http://www.deutsche-boerse.com)

In Zusammenarbeit mit



[www.dealcircle.com](http://www.dealcircle.com)

# „2026 geht es wieder aufwärts“

Die börsennotierte Investmentholding Gesco investiert in mittelständische Unternehmen in Deutschland und hält ihre Beteiligungen in der Regel vollständig und langfristig. Mit aktuell elf Tochtergesellschaften, einem Fokus auf operative Weiterentwicklung und Add-on-Akquisitionen sowie dem Grundsatz „Buy, develop, hold“ positioniert sich Gesco bewusst als langfristig orientierter Mittelstandsinvestor. INTERVIEW **EVA RATHGEBER**

**Unternehmeredition:** Sie hatten angekündigt, dass Sie 2026 wieder mehr zukaufen wollen. Wie fällt Ihr Zwischenfazit nach 2025 und dem ersten Quartal 2026 aus: Konnten Sie diese Pläne bereits umsetzen, hat sich Ihre M&A-Pipeline wie erhofft entwickelt – oder bremst das Marktumfeld stärker als gedacht?

**Peter Alex:** 2025 haben wir unsere M&A-Strategie weiterverfolgt und mit dem Erwerb der Eckart GmbH eine hochwertige Ergänzung für unser Segment Industrial Assets and Infrastructure realisiert. Insgesamt waren die M&A-Aktivitäten aber etwas gedämpfter, als wir es uns gewünscht hätten. Das liegt vor allem an den volatilen Rahmenbedingungen. In einem unsicheren Umfeld ist es oft schwer zu beurteilen, ob schwächere Zahlen eines Targets nur konjunkturell bedingt sind oder auf strukturelle Probleme hindeuten. Trotzdem ist unsere Pipeline intakt; wir führen gute Gespräche und sind zuversichtlich, 2026 wieder aktiv zu werden.

**Was zeichnet Gesco als Investor aus?**

Gesco ist eine börsennotierte Investmentholding mit Fokus auf den deutschen Mittelstand. Wir halten aktuell elf Tochtergesellschaften, in der Regel zu 100 %. Unser Sweetspot bei neuen Beteiligungen liegt meist bei 20 Mio. bis 30 Mio. EUR Umsatz, bei Add-ons eher bei 5 Mio. bis 10 Mio. EUR. Anders als klassische Private-Equity-Häuser verfolgen wir keine Exitstrategie. Unser Ansatz ist langfristig ausgerichtet: Buy, develop, hold.

**Welche strategischen Prioritäten standen 2025 im Portfolio im Vordergrund?**

Ganz klar die operative Weiterentwicklung unserer Beteiligungen. Mit dem Gesco Business System haben wir gruppenweit Prozesse weiterentwickelt und deren Umsetzung eng begleitet. Im Mittelpunkt stehen Themen wie Lean Management, Produktivität, Liefertermintreue und Working Capital Management. In einzelnen Bereichen konnten wir Prozesse deutlich verkürzen. Das verbessert nicht nur die operative Leistungsfähigkeit, sondern setzt auch Liquidität frei.

**Wo war die Unterstützung durch die Holding zuletzt besonders gefragt?**

Ein zentrales Thema war und bleibt das Working Capital. Über ein gruppenweites Programm wollen wir 2026 rund 30 Mio. EUR zusätzliches Cash freisetzen. Das ist für unsere Größenordnung erheblich und verschafft uns Handlungsspielraum für Investitionen und Zukäufe. Gerade in einem schwierigen Marktumfeld ist das ein echter Vorteil. Parallel dazu begleiten wir unsere Tochtergesellschaften sehr eng bei Effizienzsteigerungen und bei der weiteren Internationalisierung.

**Welche Unternehmen sind für Gesco derzeit besonders interessant?**

Uns interessieren solide aufgestellte Unternehmen mit guter Substanz, überzeugendem Geschäftsmodell und Entwicklungspotenzial. Sie müssen nicht in jedem Bereich bereits operativ exzellent sein – genau dort setzen wir mit unserer Unterstützung an. Ent-

scheidend ist, dass wir Potenziale sehen, die wir gemeinsam heben können. Solche Unternehmen gibt es im Mittelstand weiterhin in ausreichender Zahl.

**Worauf wird es für Gesco im weiteren Verlauf des Jahres 2026 besonders ankommen?**

Wir wollen uns vor allem aus eigener Kraft verbessern. Die Fortschritte bei Effizienz, Working Capital und Internationalisierung bilden dafür eine gute Basis. Für 2026 haben wir ein Nettoergebnis von 15 Mio. bis 20 Mio. EUR in Aussicht gestellt, nach rund 10 Mio. EUR im Vorjahr. Das ist eine deutliche Steigerung, auch wenn die Prognosespanne angesichts des volatilen Umfelds bewusst breit gewählt ist. Wir rechnen nicht mit großem Rückenwind aus dem Markt. Umso wichtiger ist es, dass wir uns auf die Faktoren konzentrieren, die wir selbst beeinflussen können. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

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

Das Investorenprofil zur Gesco SE auf Seite 47.

# „Wir sind der Transformationspartner für komplexe Situationen“

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: Hannover Finanz vereint den traditionellen Evergreen-Ansatz mit neuen, fokussierten Formaten wie HF Opportunities (HFO). Wie passt diese Langfristigkeit mit der geforderten schnellen Schlagkraft zusammen?**

**Goetz Hertz-Eichenrode:** Unser Evergreen-Ansatz ist und bleibt das Fundament: langfristiges Kapital und unternehmerisches Denken ohne festes Laufzeitende. Gleichzeitig erfordern bestimmte Marktphasen – insbesondere im aktuellen Umfeld – spezialisierte, schnell einsetzbare Formate. Mit HF Opportunities schaffen wir genau diese zusätzliche Schlagkraft für Sondersituationen, mit schlanken Entscheidungsprozessen und hoher Umsetzungsgeschwindigkeit. Der ausschlaggebende Punkt ist, dass beide Welten aus einer Hand kommen – mit denselben Teams und derselben Kultur.

**Ihr Fokus auf Sondersituationen und Restrukturierungen wird durch den HFO-Fonds immer deutlicher. Wird Hannover Finanz nun zum strategischen Sanierer des Mittelstands?**

Ich würde es weniger als „Sanierer“ bezeichnen, sondern als unternehmerischen Partner in anspruchsvollen Situationen. Der Mittelstand steht vor enormen Herausforderungen – konjunkturell, strukturell und geopolitisch. Unser Ansatz ist es, dort einzusteigen, wo klassische Lösungen oft nicht mehr greifen: bei komplexen Ausgangslagen, in Transformationsphasen oder bei Nachfolgen mit zusätzlichem Anpassungsbedarf. Was uns dabei unterscheidet, ist die Kombi-

nation aus Kapital, Transaktionserfahrung und operativer Umsetzungskompetenz. Wir begleiten Unternehmen nicht nur durch eine Krise, sondern entwickeln sie auch konsequent weiter – als Transformationsinvestor.

**Wie grenzt sich Ihr operativer Hands-on-Ansatz der HF Performance Partners im Alltag von klassischen Beratungen ab?**

Der wesentliche Unterschied liegt in der Verantwortung. Klassische Beratungen liefern Konzepte – wir stehen gemeinsam mit dem Management für die Umsetzung und das Ergebnis ein. Unsere HF Performance Partners arbeiten nicht projektbasiert, sondern integrativ: Sie sind eng an den Unternehmen dran und begleiten die Transformation über einen langen Zeitraum. Dabei geht es weniger um Folien als um konkrete Umsetzung im Vertrieb, Einkauf oder in der Produktion. Zudem ist unser Ansatz immer mit eigenem Kapital hinterlegt. Das schafft eine andere Verbindlichkeit.

**Family Offices gewinnen bei Ihnen als Kapitalquelle an Bedeutung. Warum passt deren unternehmerische Denkweise aktuell besser zu Sondersituationen als die rein institutioneller Investoren?**

Sondersituationen erfordern vor allem Flexibilität – in der Strukturierung, im Zeithorizont und in der Risikobewertung. Genau hier sehen wir eine hervorragende Passung mit Family Offices. Viele von ihnen denken selbst unternehmerisch und haben ein hohes Verständnis für langwierige Transformati-

onsprozesse. Sie sind weniger durch starre Allokationsvorgaben oder kurzfristige Reportingzyklen getrieben. Das ermöglicht es uns gemeinsam, auch komplexe Situationen durchzuhalten. Für den Mittelstand ist das ein großer Vorteil, weil tragfähige Lösungen oft Zeit und Augenmaß erfordern.

**In welchen Sektoren sehen Sie aktuell das größte Potenzial für Buy-and-Build-Strategien und eine erfolgreiche Marktkonsolidierung?**

Attraktive Potenziale sehen wir dort, wo Märkte fragmentiert sind und gleichzeitig Transformationsdruck besteht. Das betrifft spezialisierte industrielle Nischen, technische Dienstleistungen, Teile des Infrastruktursektors sowie Business Services. Entscheidend ist weniger der Sektor allein, sondern die Kombination aus klarer Strategie und konsequenter operativer Umsetzung. Genau dort schaffen wir als Investor echten Mehrwert. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Goetz Hertz-Eichenrode,**  
Sprecher der Geschäftsführung,  
Hannover Finanz GmbH  
[mail@hannoverfinanz.de](mailto:mail@hannoverfinanz.de)

Das Investorenprofil zur  
Hannover Finanz GmbH auf Seite 48.

# „Indus ist krisenresilienter, weil wir sehr breit aufgestellt sind“

Die Indus Holding AG ist eine Beteiligungsgesellschaft, die auf die langfristige Entwicklung ihrer Unternehmen setzt. Nach der Neuausrichtung auf drei wachstumsstarke Geschäftsfelder hat Indus stärker auch Akquisitionen im Ausland im Visier. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

**Unternehmeredition: Was zeichnet Indus als Beteiligungsgesellschaft aus?**  
**Dr. Johannes Schmidt:** Wir haben einen klaren Investitionsfokus. Wir investieren in Nachfolgelösungen für mittelständische Familienunternehmen. Wir erwerben im industriellen Umfeld, typischerweise Unternehmen mit eigenem Produkt, zunehmend aber auch Unternehmen mit erheblicher Dienstleistungskomponente. Im Zuge unserer neuen Strategie „Empowering Mittelstand“ schauen wir nicht nur auf Akquisitionen in Deutschland und der Schweiz, sondern auch in benachbarten europäischen Ländern wie den Benelux-Staaten, Polen und Tschechien.

## Warum blickt Indus ungeachtet des Umfelds optimistisch auf 2026?

Zum einen wegen der Basiseffekte: Der Markt für unsere beiden Segmente Infrastructure und Engineering war in den letzten beiden Jahren durch massive Nachfragerückgänge geprägt. Hier sehen wir inzwischen wieder eine gewisse Belebung. Hinzu kommt eine Sonderentwicklung im Segment Materials Solutions – der massive Preisanstieg für den Rohstoff Wolframcarbid hat hier Umsatz und Ergebnis in den ersten Monaten 2026 getrieben. Optimistisch sind wir aber auch, weil wir aus Erfahrung wissen, dass Indus in schwierigen Zeiten immer relativ gut performt. Das liegt an der breiten Streuung in unserem Portfolio. Wir sind krisenresilienter, weil wir zahlreiche mittelständische Unternehmen haben, die alle sehr agil arbeiten und schnell auf sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren können. Im Übrigen haben wir akquiriert und tun das auch weiter überall dort, wo wir Wach-

tumspotenziale sehen. All dies führt dazu, dass wir trotz des schwierigen Umfelds optimistisch in die Zukunft blicken.

## In welchen Branchen sehen Sie aktuell Wachstumspotenzial?

Wir sehen klare Wachstumspotenziale im gesamten Infrastrukturbereich, vor allem bei den Infrastrukturnetzen, also zum Beispiel Strom- oder Glasfasernetzen. Da sind wir mit mehreren Beteiligungen dabei. Das Gleiche gilt für die Verkehrsinfrastruktur, etwa Brücken. Auch in der energetischen Sanierung von Gebäuden sehen wir für uns Potenziale. Wir erhoffen uns auch zusätzliches Geschäft aus dem vor mehr als einem Jahr von der Bundesregierung aufgelegten Infrastrukturpaket. Dort spüren wir aktuell noch keine positiven Umsatzeffekte. In unserem Segment Engineering sehen wir weiterhin Wachstumspotenziale im Bereich der Automatisierung, insbesondere der Prozessautomatisierung, wo es auch um die Einbindung von KI geht. In all diesen Feldern sind unsere Unternehmen gut positioniert. Entsprechend groß sind ihre Wachstumschancen.

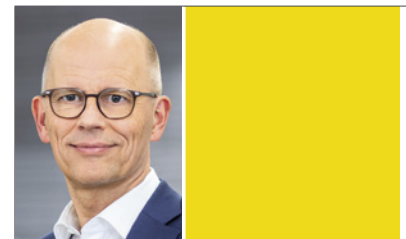
## Wollen Sie Ihre Beteiligungen durch Zukäufe stärken?

Zukäufe sind Teil unserer DNA, und wir haben sie in unserer Strategie als zentralen Wachstumstreiber definiert. Wir unterscheiden zwischen Wachstumsakquisitionen, bei denen wir ein neues Unternehmen auf erster Ebene kaufen, und Ergänzungsakquisitionen, sogenannten Add-ons, die unsere bestehenden Beteiligungsunternehmen stärken – gerne auch international. Hier besteht für uns ein geringes Risiko, denn

die Beteiligungsunternehmen, die zu kaufen, kennen ihre Märkte, sie kennen die Kunden und können den Neuerwerb schnell integrieren. Hierbei handelt es sich meist um kleinere Zukäufe, und in dieser Größenordnung sind die Kaufpreise derzeit auch relativ niedrig.

## Worauf beruht Ihr Geschäftsmodell der Zukunft?

Unsere Strategie beruht auf den drei Wachstumstreibern Akquisitionen, Internationalisierung und Technikkompetenz. Akquisitionen hatte ich erwähnt. Internationalisierung bedeutet, dass wir unseren globalen Footprint durch Zukäufe stärken und durch unsere Beteiligungen zunehmend weitere Standorte im Ausland aufbauen, vor allem in Nordamerika. Technikkompetenz heißt, dass wir unsere Beteiligungen an die technologischen Entwicklungen der Zukunft heranzuführen, beispielsweise durch den Einsatz von KI oder die Zusammenarbeit mit Start-ups. Mit diesen drei Säulen sind wir bestens für die Zukunft gerüstet. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Dr. Johannes Schmidt,**  
CEO,  
Indus Holding AG  
[indus@indus.de](mailto:indus@indus.de)

Das Investorenprofil zu Indus auf Seite 48.

# „Wir haben eine große Visibilität in den USA erreicht“

Die Beteiligungsgesellschaft Mutares ist auf Sondersituationen und Carve-outs spezialisiert. Seit einiger Zeit verfolgt sie eine ambitionierte Internationalisierungsstrategie. Dabei setzt sie durchgehend auf eigene Fachkräfte in lokalen Teams.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

## **Unternehmeredition: Was kennzeichnet Mutares im Vergleich mit anderen Beteiligungsgesellschaften?**

**Johannes Laumann:** Das sind im Wesentlichen drei Umstände. Zunächst haben wir mit unseren über 150 Mitarbeitern eine sehr breite operative Power. Damit können wir bei jeder Gesellschaft, die wir erwerben, die Restrukturierung selbst durchführen. Wir haben das Know-how dazu im Haus und sind nicht auf externe Berater angewiesen. Uns kennzeichnet überdies unsere Internationalität: Wir sind in zahlreichen Ländern vertreten, wo wir die Beteiligungen, die wir erwerben, mit lokalen Teams betreuen. Drittens zeichnet uns aus, dass wir uns Situationen zutrauen, die andere nicht anfangen wollen; sei es, weil sie defizitär sind, zu komplex oder weil sie in nicht angesagten Industrien zuhause sind. Vor einigen Jahren haben wir beispielsweise einige Unternehmen gekauft, die Produkte für die Öl- und Gasindustrie herstellten. Das war damals unter dem ESG-Diktat für viele nicht opportun. Die Zeiten haben sich geändert und wir sind heute sehr glücklich mit diesen Beteiligungen.

## **Wie gehen Sie einen Sanierungsfall oder einen Carve-out konkret an?**

Wir machen jeweils eine sehr ausführliche Due Diligence und erarbeiten schon vor Vertragsabschluss ein detailliertes Konzept. Dieses Konzept setzen wir quasi ab dem ersten Tag der Übernahme um. Wir sprechen mit den Mitarbeitern, wie man das operative Geschäft verbessern kann. Wir vergeuden keine Zeit mit monatelangen Finanzie-

rungsgesprächen mit Banken. Wir sind operative Restrukturierer.

## **Wofür wollen Sie die Mittel Ihrer jüngsten Kapitalerhöhung einsetzen?**

Die Mittel aus der Kapitalerhöhung sollen hauptsächlich für das Wachstum in den USA verwendet werden. Dort wollen wir akquirieren. Speziell für Akquisitionen in den USA benötigt man aber mehr Eigenkapital als in anderen Regionen der Welt – denn die Bewertung einer Firma basiert dort im Wesentlichen auf dem erworbenen Eigenkapital und nur sekundär auf der operativen Performance. Wir haben bereits über 50 Mio. USD in den USA investiert und fünf Deals abgeschlossen. Zuletzt haben wir von dem saudi-arabischen Ölkonzern Saudi Aramco den Geschäftsbereich Engineering Thermoplastics (ETP) mit Werken unter anderem in den USA übernommen. Durch diese große Transaktion haben wir eine große Visibilität in den USA bekommen. Uns werden viele Projekte angeboten. Dieses Momentum wollen wir nutzen.

## **Kommt die hohe Zahl an Insolvenzen in Deutschland Mutares zugute?**

Insolvenzen sind nicht unser Geschäft – aber sie könnten uns interessieren, wenn sie für unsere Bestandsbeteiligungen strategisch Sinn ergeben. Grundsätzlich denke ich, dass es in gewissen Industrien einfach notwendig ist, dass Kapazität vom Markt verschwindet. Uns kommt es daher zugute, dass sich unsere Beteiligungen Insolvenzen in ihren jeweiligen Industrien anschauen. Nicht, weil sie einsteigen

wollen, sondern weil sie deren Geschäft herüberziehen möchten. Sie sprechen dann mit den Kunden und fragen, ob diese ihre Aufträge künftig nicht unserem Unternehmen erteilen möchten.

## **Was plant Mutares strategisch für die Zukunft?**

Wir wollen bis 2030 jedes Jahr mindestens 25 % im Konzernumsatz und Holding-Gewinn zulegen. Das ist nach wie vor unser Ziel. Wir werden auch an der Strategie der Internationalisierung und unserem Fokus auf Konzernausgliederungen festhalten. Aktuell sehen wir gute Chancen. Wir durchleben eine Zeit der Unsicherheiten, und Unsicherheiten sind für uns auf der Käuferseite immer gut. Da besinnen sich Konzerne auf ihr Kerngeschäft und trennen sich oft von Unternehmensbereichen, die nicht dazu zählen. In wirtschaftlich guten Zeiten haben wir wenig Chancen auf der Kaufseite. Dafür können aber unsere Beteiligungen von dem guten Umfeld profitieren. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Johannes Laumann,**  
Chief Investment Officer,  
Mutares SE & Co. KGaA  
[ir@mutares.com](mailto:ir@mutares.com)

Das Investorenprofil zu Mutares auf Seite 49.

# „Wir suchen Assets außerhalb des gerade Angesagten“

Die NORD Holding konzentriert sich bei ihren Direktinvestments auf zukunftssichere Branchen und Unternehmen mit Wachstumspotenzial. Die auf den Small- und Mid-Cap-Bereich fokussierte Beteiligungsgesellschaft sieht sich durch das Aufkommen von KI in diesem Ansatz bestätigt. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

## **Unternehmeredition: Wie hat sich der Dealflow der NORD Holding zuletzt vor dem Hintergrund multipler Krisen entwickelt?**

**Andreas Bösenberg:** Wir haben uns hervorragend entwickelt. Allein im März und April dieses Jahres haben wir drei Plattformen akquiriert. Nach knapp anderthalb Jahren sind wir mit unserem neuen Fonds bereits zu 35 % allokiert. Grundsätzlich muss man sagen, dass es in dieser ungewissen Welt schwieriger wird, Gelder zu allokiieren. Die Rahmenbedingungen sind extrem herausfordernd; man denke nur an makroökonomische Unsicherheiten, geopolitische Unsicherheiten, Preisschocks. Ich glaube, dass sich deshalb gerade die Spreu vom Weizen trennt. In den letzten zehn Jahren konnte man praktisch jeden soliden Deal machen. Das ist heute nicht mehr so. Wir erleben eine Zeit der unvorhersehbaren Ereignisse, der sprichwörtlichen schwarzen Schwäne.

## **Was macht die NORD Holding resilienter?**

Wir sind kein Investor, der immer auf die besten und damit teuersten Assets aus ist – auf Assets, die zum Zeitpunkt des Erwerbs schon in ihren Märkten reüssieren und von denen man annimmt, dass die Multiples immer weiter steigen und sie einen sicheren, hohen Exiterlös bringen. Wenn dann unvorhergesehene Ereignisse eintreten, wie das in den letzten Jahren häufiger der Fall war, geht die Rechnung oft nicht auf. Ein Beispiel: Bis vor Kurzem waren Softwarefirmen heiß begehrt. Man dachte, es gehe immer nur nach oben. Anfang des Jah-

res gab es aber eine empfindliche Korrektur, als man feststellte, dass KI bei vielen dieser Firmen das Geschäftsmodell zerstören kann. Wir dagegen suchen uns Assets, die außerhalb des gerade Angesagten eine Chance haben. Wir schauen uns den Einzelfall an. Wir suchen Assets, die relativ zum Gesamtmarkt günstig sind und die das Potenzial haben, mit unserem Value-Creation-Ansatz weiterzuwachsen.

## **Ist Ihnen das zuletzt auch gelungen?**

Das ist uns weitestgehend gelungen. Wir haben es geschafft, in den letzten Jahren in einem schwierigen Exitumfeld viele Firmen zu verkaufen, besonders an Strategen. Wir haben es auch geschafft, in diesem Markt erhebliche neue Gelder einzusammeln, was derzeit sicherlich kein Selbstläufer ist. Unsere Probleme liegen eigentlich immer in ganz profanen Dingen; etwa, wie schnell man eine Organisation dreht, transformiert und skaliert. Bei dieser Orgatransformation können in einem disruptiven Umfeld rasch Fehler passieren – zum Beispiel eine Managementzusammenstellung, die nicht ausreicht für die angestrebte Entwicklung, oder das Setzen auf das falsche Pferd. Kurzum: Fehlbesetzungen oder mangelnde Besetzung sorgt für einen Zeitverlust in der Entwicklung der Portfoliofirma. Das gilt in jedem Marktumfeld, in dem wir aktiv sind. Das geht mit unserer Investitionsstrategie einher.

## **Wie wird sich KI auf Ihr Geschäft auswirken?**

Künstliche Intelligenz hat einen großen Einfluss in jeder Investitionsentschei-

dung, in jeder Portfoliogesellschaft. Sie zerstört unser Private-Equity-Geschäft nicht, aber es wird in einer Welt mit schnell wachsender KI-Dynamik wesentlich anspruchsvoller. Wir stellen uns auch die Frage, ob es angesichts der KI-Entwicklung nicht auch sinnvoll sein kann, verstärkt in Firmen zu investieren, die nicht oder wenig durch KI berührt werden. Wir haben zum Beispiel vor einigen Jahren eine Fitnessclubfirma gekauft. Die Menschen werden weiter dort trainieren, KI hin oder her. Wir haben auch ein klassisches IT-Systemhaus im Portfolio, also einen Dienstleister, der für Unternehmen Geräte, Netzwerke und Programme installiert. Das wollte lange niemand haben. Aber das Interesse an solchen Assets dürfte zunehmen, weil Investoren sich damit gegen die Risiken absichern wollen, die mit KI verbunden sind. ■



### ZUM INTERVIEWPARTNER

**Andreas Bösenberg,**  
Geschäftsführer,  
NORD Holding Unternehmens-  
beteiligungsgesellschaft MBH  
[info@nordholding.de](mailto:info@nordholding.de)

Das Investorenprofil zur NORD Holding auf Seite 49.

# „Der Mittelstand steht aktuell vor vielen Herausforderungen“

Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen unterstützt die NRW.Bank den Mittelstand mit einem breiten Förder- und Finanzierungsangebot sowie Beratung. Durch offene oder stille Beteiligungen hilft sie den Unternehmen dabei, ihr Eigenkapital zu stärken.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

## **Unternehmeredition: Welche Rolle spielt die NRW.Bank bei der Finanzierung des Mittelstands?**

**Claudia Köppe:** Wir sind Partnerin des hiesigen Mittelstands. Die NRW.Bank hilft den Unternehmen, ihre Positionen im weltweiten Wettbewerb zu behaupten und auszubauen. Damit trägt die NRW.Bank zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts bei und sorgt für zukunftsfähige Arbeitsplätze. Wir stellen Eigenkapital für mittelständische Unternehmen zur Verfügung. Wir sind dabei nicht allein auf kleine und mittelständische Unternehmen beschränkt, sondern können auch größere, inhabergeführte Mittelständler bis zu einer Umsatzgröße von 1 Mrd. EUR finanzieren. Das machen wir sowohl mit offenen als auch mit stillen Beteiligungen.

## **Worin bestehen die Anlagekriterien?**

Für uns als Eigenkapitalfinanzierer einer regionalen Förderbank muss ein Unternehmen seinen Sitz oder einen wesentlichen Teil seines Geschäfts in NRW haben. Es müssen also die meisten Arbeitsplätze oder beispielsweise eine wichtige Produktionsstätte im Land sein. Einen spezifischen Branchenfokus haben wir nicht. Unsere Risikostrategie gibt vor, dass wir bei einem Kontrahenten entweder nur auf der Eigen- oder nur auf der Fremdkapitalseite tätig sein dürfen. Wir dürfen auch keine Schulden mit unseren Mitteln ablösen. Bei offenen Beteiligungen können wir nur Minderheiten eingehen. Das dürfen wir nur gemeinsam mit einem Co-Investor machen, der nicht vorher bereits an dem Unter-

nehmen beteiligt war. Wir betrachten vor der Vergabe von Eigenkapital das Geschäftsmodell eines Unternehmens, die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre und die voraussichtliche Entwicklung. Außerdem muss mindestens ein Grundstock an Eigenkapital vorhanden sein.

## **Haben die Unternehmen aktuell einen höheren Eigenkapitalbedarf?**

Die wirtschaftliche Lage vieler Unternehmen ist angespannt. Die bisherigen Krisen sind noch nicht ausgestanden und doch sind die Unternehmen im Zuge des Irankriegs schon wieder mit neuen Schwierigkeiten konfrontiert. Wir haben in NRW beispielsweise eine starke Automobilzulieferindustrie, die unter der angespannten Situation im Automobilsektor leidet. Es gibt aktuell zahlreiche Herausforderungen mit Auswirkungen auf die Ergebnissituation. Infolgedessen ist auch die Investitionszurückhaltung unverändert groß, auch wenn die Bedarfe durchaus vorhanden sind. Die teilweise schwierige Geschäftsentwicklung hat bei einigen Unternehmen die Eigenkapitalquote angegriffen und ihre Banken geben ihnen nur weitere Kredite, wenn sie ihr wirtschaftliches Eigenkapital aufbauen. Manche Unternehmen können das aus eigener Kraft. Für die, die das nicht können, ist die NRW.Bank eine Anlaufstelle zur Stärkung der Bilanzstruktur.

## **Wo liegen die Finanzierungsschwerpunkte?**

Die Unternehmensnachfolge ist schon seit einiger Zeit ein solcher Schwer-

punkt. Wenn es einen Nachfolger im Unternehmen gibt, wird der in aller Regel nicht ausreichend Mittel haben, dem Altgesellschafter seine Anteile abzukufen. Er wird dazu Banken brauchen, die eine Akquisitionsfinanzierung bereitstellen. Hier kann Eigenkapital der NRW.Bank eine Rolle spielen – als ein Puzzlestück, um die Gesamtfinanzierung zu stemmen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt bei Wachstumsinvestitionen. Es gibt immer noch Unternehmen, die es trotz aller widrigen Umstände der letzten Zeit geschafft haben, weiter zu wachsen – und die noch weiter wachsen möchten. Sie ersuchen uns um Hilfe bei der Finanzierung von größeren Anschaffungen, beispielsweise von größeren Maschinen, um ihre Kapazitäten auszuweiten. Wir sehen auch sehr oft, dass Banken in solchen Fällen die Vergabe von Fremdkapital an eine Stärkung der Eigenkapitalbasis knüpfen. Auch dann stehen wir bereit. ■



ZUR INTERVIEWPARTNERIN

**Claudia Köppe,**  
Abteilungsleiterin Mittelstand  
und Fondsinvestments,  
NRW.Bank  
[claudia.koeppe@nrwbank.de](mailto:claudia.koeppe@nrwbank.de)

Das Investorenprofil zur NRW.Bank auf Seite 50.

# „Wir investieren in Partnerschaften mit Unternehmern“

Patrimonium ist ein Investmentspezialist für Private Markets. Mit seinen Private-Equity- (PE-)Beteiligungen hilft der Investor mittelständischen Unternehmen dabei, den nächsten Wachstumsschritt zu vollziehen. Im Fokus sind dabei etablierte Geschäftsmodelle, die von langfristigen Trends profitieren. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

## **Unternehmeredition: Worin unterscheidet sich das PE-Geschäftsmodell von Patrimonium vom Wettbewerb?**

**Ulrich Mogwitz:** Im Bereich Unternehmensbeteiligungen investieren wir in den Lower-Mid-Market, in mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Was uns von vielen Wettbewerbern abgrenzt: Wir investieren in Partnerschaften mit Unternehmern, mit Gründern. Wir übernehmen nie 100 % an einem Unternehmen. Wir wollen, dass der Verkäufer beteiligt bleibt und Teil der gemeinsamen Reise wird. Unsere Aufgabe sehen wir darin, aus einem eigentümergeführten Unternehmen ein managementgeführtes Unternehmen zu machen, moderne Go-to-Market- und Finanzorganisationen zu etablieren und das Unternehmen dann mit einer Buy-and-Build-Strategie in seinem spezifischen Marktsegment relevant aufzustellen. Wichtig ist uns auch, dass unsere Zukäufe integriert sind, um echte Synergien zu erzielen. Deshalb achten wir darauf, dass in gemeinsamen Prozessen gearbeitet wird, dass die einzelnen Unternehmen wissen, was die anderen tun und welches Know-how in der Gruppe vorhanden ist.

## **Sind heute viele Unternehmen bereit, sich auf diese Reise einzulassen?**

Die Bereitschaft nimmt zu. In den letzten Jahren haben wir festgestellt, dass auch immer mehr jüngere Unternehmer offen dafür sind, einen Partner mit an Bord zu nehmen, der ihnen hilft, ihr Unternehmen relevanter zu machen. Manche dieser Unternehmer bleiben auch noch im Unternehmen, wenn unsere Beteiligungsperiode endet. Dennoch ist

es unser Ziel, das Unternehmen vom Gründer unabhängiger zu machen. Darin liegt ein erheblicher Teil der Wertsteigerung. Der nächste Eigentümer soll das Unternehmen nahtlos übernehmen und erfolgreich weiterführen können.

## **Haben Sie einen Branchenfokus?**

Wir haben keinen speziellen Branchenfokus. Wir interessieren uns für so genannte Asset-light-Geschäftsmodelle, also Unternehmen mit schlanken Bilanzen und hohen Cashflows. Das sind häufig Dienstleistungsunternehmen. Wir mögen Geschäftsmodelle, die von langfristigen gesellschaftlichen oder technologischen Megatrends profitieren. Heute sind das Themen wie Energie, Convenience oder Digitalisierung. Ein Beispiel ist die Demografie – also die Tatsache, dass unsere Bevölkerung altert, fördert etwa den Bedarf an Erleichterungen im Haushalt. Technologische Lösungen und Digitalisierung spielen dabei häufig eine Rolle.

## **Wie schlagen sich Ihre Beteiligungen in der aktuellen Lage?**

Die Strategie unseres Fonds war es von Anfang an, ein breit diversifiziertes Portfolio aufzubauen. Das kommt uns in schwierigen Zeiten zugute. Zwar haben auch wir Unternehmen, die stärker von dem seit Jahren konstanten Krisenmodus betroffen sind – aber das sind wenige. Die meisten unserer Unternehmen schlagen sich hervorragend. Ein Grund dafür liegt in dem Umstand, dass wir uns nur an Unternehmen beteiligen, deren Geschäftsmodelle wir gut verstehen und denen wir aktiv bei ihrer Entwicklung helfen können; ein ande-

rer darin, dass wir stärker auf Branchen achten, die langfristig und nachhaltig Wachstum generieren. Deshalb haben wir uns zum Beispiel nicht am Softwarehype der letzten Jahre beteiligt, der zu teils irrwitzigen Kaufpreisen geführt hat. Das zahlt sich heute aus. Wir sind hier keine Risiken eingegangen, die wir nicht verstehen.

## **Sehen Sie derzeit auch Chancen?**

Künstliche Intelligenz ist ein gutes Beispiel dafür, dass sich aus einer disruptiven Technologie in vielerlei Bereichen neue Chancen ergeben können. KI erfordert Rechenzentren – die müssen gebaut werden. Es braucht dafür Kühlungstechnologie, Energiemanagement, den richtigen Umgang mit der Regulierung und vieles mehr. Es gibt Unternehmen, die die dafür nötigen Geschäftsmodelle haben oder entwickeln und in die wir investieren können. Für einen Mittelstandsinvestor wie uns ergeben sich aus Disruptionen in der Regel auch immer gute Investitionschancen. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Ulrich Mogwitz,**  
Managing Director,  
Patrimonium Asset Management AG  
[ulrich.mogwitz@patrimonium.ch](mailto:ulrich.mogwitz@patrimonium.ch)

Das Investorenprofil zu Patrimonium auf Seite 50.

# „Mission Critical ist der Ausgangspunkt“

Pinova Capital investiert in mittelständische Industrialtechunternehmen mit Mission-Critical-Produkten, hoher Technologiekompetenz und internationalem Wachstumspotenzial. Im Fokus stehen Nischenmarktführer aus dem deutschsprachigen Raum, die zu internationalen Champions entwickelt werden sollen. INTERVIEW **EVA RATHGEBER**

**Unternehmeredition: Woran erkennen Sie früh, ob ein mittelständisches Unternehmen das Potenzial hat, sich vom Spezialisten zum internationalen Champion zu entwickeln?**

**Gioia Vidusso:** Für uns beginnt alles mit der Frage, ob das Produkt „Mission Critical“ ist: Ist es so tief in den Prozess des Kunden eingebunden, dass ein Wechsel vor allem ein operatives Risiko wäre? In einem solchen Fall folgt die Frage nach dem technologischen Fundament: proprietäres Know-how, Schutzrechte, eine Applikationstiefe, die Wettbewerber nicht ohne Weiteres replizieren können. Wer technologisch klar differenziert ist, hat in seiner Nische eine stabile Basis und damit die Voraussetzung für internationales Wachstum. Dann betrachten wir die Kundenstruktur: direkte, technische Beziehungen, wiederkehrende Umsätze, Co-Entwicklungsprojekte. Besonders interessant sind Unternehmen, die bereits erste Kunden im Ausland haben, aber noch nicht systematisch internationalisiert sind, und die in oligopolistisch geprägten Märkten agieren, in denen wenige starke Anbieter den Ton angeben.

**Was macht Unternehmen wie Kist + Escherich oder Asutec für Pinova besonders attraktiv?**

Was diese Beteiligungen auszeichnet, ist ein Prinzip, das wir bei Pinova konsequent verfolgen: Das Produkt ist tief in den Produktionsprozess des Kunden eingebunden; ein Wechsel wäre vor allem ein operatives Risiko. In einem Marktumfeld mit hohem Kostendruck, Lieferkettenrisiken und geopoliti-

schen Unsicherheiten ist das ein struktureller Vorteil. Der Kunde kauft das Zuverlässigste, und das ist selten das Günstigste. Was wir bei solchen Unternehmen häufig beobachten: Sie stehen vor einer Nachfolge, der Unternehmer sucht einen Partner, der das Lebenswerk weiterführt und auf die nächste Stufe hebt. Und sie haben sich bislang auf den deutschen Markt konzentriert. Das Produkt wäre international gefragt, aber Internationalisierung ohne institutionellen Partner bedeutet erheblichen Aufwand und Risiko. Hier liegt für Pinova der Kern der Wertsteigerungsthese: Wir bringen Kapital, Netzwerk und Erfahrung, um diesen Schritt strukturiert zu gehen.

**Der Einstieg bei Utimaco TS war ein Carve-out aus der Utimaco Group. Was sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren bei einer solchen Transaktion?**

Bei Utimaco TS kennen wir das Unternehmen, die Technologie und das Team seit Jahren. Der erste Erfolgsfaktor beim Carve-out ist das Management: Sind die Führungskräfte bereit, aus einer Unternehmenseinheit ein eigenständiges Mittelstandsunternehmen zu entwickeln? Das erfordert unternehmerische Eigenverantwortung und Gestaltungswillen. Wenn das Team diese Rolle noch nicht ausfüllen kann, muss man frühzeitig die richtigen Personen finden. Den zweiten Faktor bilden klare Strukturen: ein sauberes Carve-out-Konzept und ein definierter Rahmen für Transition Services. Drittens braucht es eine Governance-Struktur, die Orientierung gibt, ohne zu operieren, mit einem starken Beirats-

vorsitzenden, der als Sector Advisor mitinvestiert und tiefe Branchenkenntnis einbringt. Wachstumsdynamik entsteht, wenn diese drei Elemente zusammenspielen.

**Wie konkret muss ein Wachstumsplan beim Einstieg bereits sein, und wie viel entwickelt sich erst in der Zusammenarbeit mit Unternehmern und Management?**

Die Überzeugung vom Geschäftsmodell muss von Anfang an vollständig sein. Die konkreten Wachstumsinitiativen hingegen definieren wir gemeinsam mit dem Management in einer Value Roadmap Session, die wir vor Signing durchführen. Dort prüfen wir, ob die Ambitionen geteilt sind, das Management an denselben Strängen zieht und die Chemie für eine echte Partnerschaft stimmt. Die Umsetzung erfolgt dann strukturiert entlang unseres „Pinova Development System“, das klare Verantwortlichkeiten, messbare KPIs und einen gemeinsamen strategischen Rahmen definiert. ■



ZUR INTERVIEWPARTNERIN

**Gioia Vidusso,**  
Investment Manager,  
Pinova Capital  
[gioia.vidusso@pinovacapital.com](mailto:gioia.vidusso@pinovacapital.com)

# „Aktiver Eigentümer mit Familienhintergrund“

Die Serafin Unternehmensgruppe ist eine langfristig orientierte Beteiligungsgesellschaft, deren Philosophie auf die 150-jährige Unternehmertradition der Gesellschafterfamilie zurückgeht. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

**Unternehmeredition: Wie verändert der Verzicht auf feste Exitzwänge die Art und Weise, wie Sie mit Geschäftsführern über die nächsten zehn bis 20 Jahre planen?**

**Martin Pflutschinger:** In der Tat liegt unser Fokus auf der langfristigen Ausrichtung unserer Unternehmen, ohne den Zwang, verkaufen zu müssen. So können auch Zukäufe wie im Fall unseres Systemlieferanten für Bau- und Heimwerkermärkte suki nach fast zehn Jahren unter dem Dach der Serafin Gruppe vollzogen werden. Bei allen unmittelbaren Herausforderungen, ob geopolitisch oder zum Beispiel durch künstliche Intelligenz, haben wir auch die langfristige strategische Ausrichtung der Unternehmen weiter im Fokus. Wir sehen hier auch eine sehr positive Resonanz bei unseren Geschäftsführern hinsichtlich des gemeinsamen Austauschs.

**Sie haben Perga nach 15 Jahren an einen US-Strategen verkauft. Wann ist für einen Langfristinvestor trotz „ewigen Horizonts“ der richtige Moment für eine Trennung gekommen?** Wir sehen uns als aktiven Eigentümer, der Einfluss nimmt und gemeinsam mit dem Management die Ausrichtung des Unternehmens gestaltet. Serafin investiert in mittelständische Unternehmen in verschiedenen Branchen. Dabei wollen wir die Unternehmen operativ und strategisch weiterentwickeln. Der Mehrwert, den wir bieten, kann allerdings über die Zeit abnehmen. Die Sonderthemen direkt nach einer Transaktion – bei Konzernausgliederung oder Nachfolge – werden weniger. Dann

kann eine Veräußerung und eine Weiterführung zum Beispiel durch einen strategischen Käufer durchaus sinnvoll sein. Bei Perga war dies der Fall, da das Unternehmen mit dem neuen Eigentümer die Marktpositionierung stärkt und von den Ressourcen des international tätigen Konzerns profitiert.

**Mit OTB und der Gross GmbH bauen Sie massiv im Gesundheitsmarkt aus. Planen Sie hier eine europäische Plattformstrategie durch weitere Zukäufe?**

Der Markt für Sanitätsfachgeschäfte ist europaweit aufgrund regulatorischer Unterschiede weiterhin sehr fragmentiert. Daher liegt unser Fokus hier stärker auf Zukäufen innerhalb Deutschlands. Wir sind als einer der wenigen Anbieter bereits überregional vertreten. Allerdings wollen wir unsere Präsenz in bestimmten Regionen durch Zukäufe gezielt stärken. Der Markt hat aus unserer Sicht großes Potenzial, und wir können Synergieeffekte erzielen, wenn wir gezielt weitere Anbieter zukaufen. Vor allem das Thema Nachfolge spielt hier bei den eigentümergeführten Unternehmen eine große Rolle. Serafin kann seine Stärken einbringen und eine langfristige Perspektive bieten.

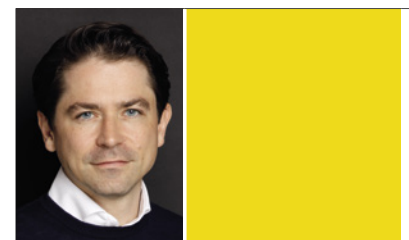
**Die Übernahme von AkyVer durch Exolon zeigt Ihre Stärke bei komplexen Ausgliederungen. Warum scheitern viele Wettbewerber genau an diesen Schnittstellen?**

Wir verfügen über viel Erfahrung aus zahlreichen Carve-out-Transaktionen seit der Gründung von Serafin vor 16 Jahren. Bei Übernahmen ist eine individuelle Betrachtung notwendig, auch

wenn es oft ähnliche Herausforderungen gibt, etwa eine Neuaufstellung der IT und die Positionierung als mittelständisches Unternehmen. Zudem unterstützen unsere eigenen Mitarbeiter einen solchen Prozess aktiv – insbesondere auch bei der Integration von Add-on-Transaktionen.

**In einer Zeit, in der Konzerne sich weltweit von Randaktivitäten trennen – welche Nischenmärkte stehen aktuell ganz oben auf Ihrer Beobachtungsliste?**

Verschiedene Branchen sind aktuell in unserem Fokus; neben produzierenden Unternehmen auch Anbieter von Dienstleistungen. Zentral ist immer die Frage: Können wir als Serafin als aktiver, langfristig ausgerichteter Eigentümer mit Familienhintergrund hier der Richtige sein? Welchen Mehrwert können wir durch unseren operativ unterstützenden Ansatz generieren? Die Branche ist im Einzelnen dann weniger relevant. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Martin Pflutschinger,**  
Geschäftsführer,  
Serafin Unternehmensgruppe GmbH  
[serafin@serafin-gruppe.de](mailto:serafin@serafin-gruppe.de)

Das Investorenprofil zur Serafin Unternehmensgruppe GmbH auf Seite 52.

# „Kapital allein reicht nicht“

Die deutsch-schwedische Private-Equity-Gesellschaft Triton Partners ist seit fast 30 Jahren im europäischen Mittelstand aktiv und hat für die operative Unterstützung ihrer Portfoliounternehmen eine eigene Plattform. Andi Klein leitet die Smaller-Mid-Cap-Fonds und erklärt, warum er den deutschen Mittelstand trotz angespannter Konjunktur als Investitionsoption sieht. INTERVIEW **CAROLINA HEYDER**

**Unternehmeredition: Sie suchen Unternehmen, die in ihrem Bereich führend sind, aber unter ihrem Potenzial arbeiten. Wie erkennen Sie solche Kandidaten, bevor es andere tun?**

**Andi Klein:** Wir beobachten Unternehmen meist über viele Jahre und verfolgen Nischenindustrien intensiv. Über fast drei Jahrzehnte haben wir ein großes Netzwerk und Expertise aufgebaut. Im Smaller-Mid-Cap-Segment sind es oft Nachfolge, mangelnde Investitionskraft oder Transformationsdruck, die Eigentümer dazu bewegen, das Gespräch mit uns zu suchen. In der Mehrheit dieser Situationen sind wir bevorzugter Partner und der einzige Investor, mit dem gesprochen wird. Wir konzentrieren uns auf Unternehmen, denen wir bei der Internationalisierung helfen können – organisch wie durch Zukäufe –, und auf Situationen, in denen wir durch eine sehr aktive Buy-and-Build-Strategie einen klaren Marktführer schaffen können. Hier starten wir oft mit recht kleinen Unternehmen.

**Viele Private-Equity-Häuser versprechen operative Unterstützung. Triton hat dafür eine eigene Plattform aufgebaut. Wie sieht das konkret aus?**

Seit unserer Gründung glauben wir, dass ein operativer, praxisnaher Ansatz zu besseren Ergebnissen führt. Vor rund 20 Jahren haben wir unsere Accelerator Unit gegründet, eine eigene Wertschöpfungsgruppe – heute mit rund 60 Experten in den Bereichen Full Potential, Leadership and Culture, Sustainability, Digital, Procurement,

CFO Excellence und Kommunikation. Wir haben sie seit 2007 kontinuierlich weiterentwickelt und sie zählt sicher zu den größten in der Branche. Unsere Investoren und Unternehmen schätzen diesen Ansatz. In einem immer anspruchsvolleren Umfeld sind gezielte operative Verbesserungen und die Unterstützung des Managements durch den Eigentümer imperativ. Andere Fonds versuchen, Ähnliches aufzubauen, aber das ist keine kurzfristige Aufgabe – es ist eine lange Lernphase, und auch bei uns hat nicht immer alles auf Anhieb funktioniert. Man muss sich ständig hinterfragen.

**Der deutsche Mittelstand steht unter Druck: Konjunkturschwäche, Transformationsstau, Nachfolge. Risiko oder Chance?**

Definitiv eine Chance. Viele Unternehmen warten auf den angekündigten „Herbst der Reformen“ und darauf, dass Ankündigungen umgesetzt werden und sich positiv auswirken. Die Rahmenbedingungen haben sich seit dem vergangenen Jahr nicht maßgeblich verbessert. Transformationen sind für zahlreiche Unternehmen essenziell, um sich zukunftsfähig aufzustellen. Es fehlt nicht nur an Kapital, sondern auch an Innovationskraft, um die vielfältigen Chancen zu erkennen und zu nutzen. Dazu kommt Konsolidierungsdruck. Aber bei all diesen Themen können wir eine Perspektive für unsere Partner bieten.

**Triton investiert im DACH-Raum und in den nordischen Ländern. Wo liegen die größten Unterschiede?**

Vor allem in der Marktpräsenz von Private Equity. In Schweden ist sie deutlich höher als in Deutschland. Stockholm gilt als zweitgrößter europäischer Exporteur von Private Equity; entsprechend viele Führungskräfte haben dort direkte Erfahrung damit. Aber Deutschland ändert sich. Auch die Offenheit gegenüber Private Equity hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Es gibt jüngere Unternehmer, die früher einen Partner suchen – für Nachfolge, aber auch für die Weiterentwicklung des Unternehmens.

**Ihr Ausblick für Private Equity im europäischen Mittelstand?**

Wir bleiben optimistisch. Das aktuelle herausfordernde Umfeld bietet für operative Investoren wie Triton gute Investmentmöglichkeiten. Wir glauben an den deutschen Markt und werden hier lokal noch stärker investieren. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Andi Klein,**  
Managing Partner,  
Triton Beratungsgesellschaft GmbH  
[mittelstandsfonds@triton-partners.com](mailto:mittelstandsfonds@triton-partners.com)

Das Investorenprofil zu Triton auf Seite 53.

# „Wir sehen enormes Potenzial für wertschaffende Transaktionen“

Vertevis Capital Partners verbindet opportunistisches Investieren mit operativer Nähe und einem klaren Fokus auf nachhaltige Wertschaffung. Die Beteiligungsgesellschaft investiert eigenes Kapital, konzentriert sich auf übersehene Nischen im Small- und Lower-Mid-Cap-Segment und begleitet Unternehmen aktiv bei Strukturierung, Stabilisierung und Transformation. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

## **Unternehmeredition: Wie entwickelt sich Vertevis als Impact Investor?**

**Sadia Wern-Sukhera:** Der Begriff „Impact“ hat im aktuellen Marktumfeld an Bedeutung verloren, da Investoren derzeit deutlich stärker auf Profitabilität, Cashflow, Resilienz und belastbare Geschäftsmodelle achten. Der Fokus liegt auf wirtschaftlicher Substanz und operativer Umsetzung. Genau deshalb sehen wir aktuell attraktive Opportunitäten in Restrukturierungen und unterbewerteten Assets mit realem Wertsteigerungspotenzial. Unser Ansatz bleibt dabei sehr pragmatisch und unternehmerisch. Wir setzen auf disziplinierte Execution, klare Risikosteuerung und nachhaltige Wertschaffung.

## **In welchem Marktsegment sind Sie als Beteiligungsgesellschaft aktiv?**

Wir investieren in Unternehmen aus den Bereichen Critical Infrastructure Services, Built Environment und Energy and Resources Efficiency. Dabei fokussieren wir uns auf den Small-Cap- und Lower-Mid-Cap-Bereich. Unser Ansatz bei jeder Investition ist es, in absoluten Nischenbereichen hochinteressante kleinere Unternehmen zu identifizieren, die von großen Fonds häufig übersehen werden.

## **Wo sehen Sie die größten Herausforderungen und die größten Chancen?**

Die größte Herausforderung ist aktuell sicherlich die allgemeine Marktunsicherheit sowie der erschwerte Zugang zu Kapital in komplexeren Transaktionen. Gleichzeitig entstehen genau

daraus die größten Chancen: Viele gute Unternehmen geraten nicht wegen mangelnder Substanz unter Druck, sondern aufgrund von Kapitalstruktur, Timing oder Marktzyklen. Hier sehen wir enormes Potenzial.

## **Inwieweit tangiert künstliche Intelligenz das Geschäftsmodell von Vertevis?**

KI wird aus unserer Sicht langfristig fast jedes Geschäftsmodell verändern. Gleichzeitig sehen wir aktuell aber auch enormen Hype rund um das Thema. Entscheidend ist am Ende nicht, ob irgendwo „KI“ draufsteht, sondern ob dadurch tatsächlich Prozesse besser, schneller und wirtschaftlicher werden. Für uns ist KI vor allem ein Werkzeug, um Analysen, Prozesse und operative Abläufe effizienter zu machen. Gerade bei komplexen Transaktionen oder Restrukturierungen kann das helfen, schneller bessere Entscheidungen zu treffen. Trotzdem glauben wir, dass Erfahrung, operative Umsetzung und unternehmerisches Denken weiterhin die entscheidenden Faktoren sein werden.

## **Was zeichnet Vertevis gerade in der aktuellen Situation aus?**

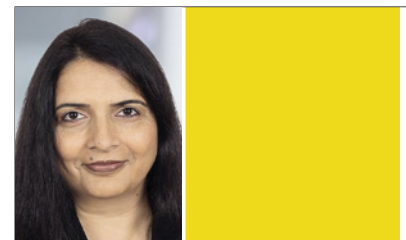
Was uns aktuell besonders auszeichnet, ist unsere hohe operative Nähe zu den Transaktionen. Wir sind nicht nur Kapitalgeber, sondern arbeiten zudem aktiv an Strukturierung, Umsetzung und Stabilisierung. Darüber hinaus investieren wir selbst signifikant eigenes Kapital. Dieses klare Alignment schafft Vertrauen bei Partnern, Investoren und Stakeholdern.

## **Wie entwickelt sich das Fundraising? Wer investiert in Vertevis?**

Das Interesse an opportunistischen und impactorientierten Strategien nimmt deutlich zu, insbesondere bei Investoren, die langfristig denken und nach realwirtschaftlicher Wertschöpfung suchen. Unsere Investorenbasis besteht aktuell vor allem aus Unternehmern, Family Offices sowie strategischen Partnern mit langfristigem Investmenthorizont.

## **Was erwarten Sie von der nächsten Zukunft?**

Wir erwarten, dass die nächsten zwölf bis 24 Monate außergewöhnlich attraktive Opportunitäten im Bereich Transformation und nachhaltige Restrukturierungen bieten werden. Unser Fokus liegt darauf, diese Marktphase diszipliniert zu nutzen, hochwertige Assets zu sichern und langfristig nachhaltige Wertsteigerung aufzubauen. ■



ZUR INTERVIEWPARTNERIN

**Sadia Wern-Sukhera,**  
Gründerin und CEO,  
Vertevis Capital Partners GmbH  
[info@vertevis.com](mailto:info@vertevis.com)

Das Investorenprofil zu Vertevis auf Seite 53.

# „Ein klares Zielbild ist bei Buy and Build das Wichtigste“

VR Equitypartner hilft Unternehmen bei der strategischen Weiterentwicklung, beispielsweise durch systematische Akquisitionen. Nach den Erfahrungen von Christian Futterlieb, Geschäftsführer bei VR Equitypartner, ist für eine Nachfolgeregelung in Small Caps eine Plattformentwicklung oft die beste Lösung – nicht selten sogar die einzig mögliche.

INTERVIEW **JÜRGEN HOFFMANN**

## **Unternehmeredition: Was sind die erfolgsentscheidenden Faktoren einer Buy-and-Build-Strategie?**

**Christian Futterlieb:** Das Wichtigste ist ein klares Zielbild. Wie sollen das Geschäftsmodell und die Organisation des Unternehmens nach der Umsetzung der Buy-and-Build-Strategie in etwa fünf Jahren aussehen und welche Schritte müssen wir dafür gehen? Zunächst identifizieren wir gemeinsam mit dem Management die Werttreiber und entwickeln in einem Strategieworkshop ein klares strategisches Zielbild. Beispielsweise gehen wir dabei vor wie bei einer klassischen SWOT-Analyse, schauen uns Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken an, um daraus Handlungsoptionen abzuleiten. Stärken gilt es zu hebeln, Schwächen zu mitigieren oder zu limitieren.

Fällt die Entscheidung, anorganisch zu wachsen, screenen wir gemeinsam mit branchenerfahrenen Beratern den Markt, schauen zusammen mit dem Management, welche Player zu unserem strategischen Zielbild passen und möglicherweise ein eigenes Nachfolgeproblem aufweisen. Hilfreich ist unser Netzwerk aus Spezialisten und Beratern der jeweiligen Branche. Ebenfalls wichtig ist: Wir kommen als potenzieller Käufer nicht mit leeren Händen, sondern bieten den Betrieben und Mitarbeitern auf der Plattform attraktive Zukunftslösungen.

Bei einer auf Zukäufe basierenden Wertsteigerungsgeschichte gilt es, alle Beteiligten frühzeitig ins Boot zu holen. Die gesamte Organisation, also

Management und Mitarbeiter, Prozesse und Systeme, müssen auf die Integration vorbereitet werden.

## **Was bietet VR Equitypartner Small Caps?**

Zentral ist bei unserer Arbeit eine klare Rollendefinition. Das Management hat die alleinige operative Verantwortung und letztlich immer das beste Ohr für Unternehmen, Markt und Kunden. Unsere Impulse beziehen sich auf eine strukturierte strategische Unternehmensentwicklung. Dazu gehören in diesem Zusammenhang unter anderem die strategische Organisationsentwicklung, die skalierbares Wachstum ermöglichen kann, M&A sowie die Finanzierung strategischer Optionen.

## **VR Equitypartner hat einen guten Ruf als Initiator von Plattforminvestments. Haben Sie ein Erfolgsrezept?**

Wir gehen beim Aufbau einer Plattform sehr strukturiert vor und warten nicht auf Opportunitäten. Wir sprechen dann – wie beispielsweise bei der Entwicklung einer Plattform im Kältetechnikbereich – parallel mit mehreren Betrieben. Am Ende akquirieren wir vielleicht drei oder fünf. Aktuell schauen wir uns den Bereich „Testing, Inspection and Certification“ (TCI) aktiv an; zu Deutsch Prüfung, Inspektion und Zertifizierung. Die Branche agiert in einem durch zunehmende Regulierung relativ krisenresistenten Markt, ist mittelständisch strukturiert und hochgradig spezialisiert. Das sind gute Voraussetzungen für Plattforminvestments.

## **In welchen Situationen ist für Small Caps der Sprung auf eine Plattform interessant?**

Für viele Unternehmen ist es schwer – selbst wenn sie gut aufgestellt sind –, einen Nachfolger zu finden, wenn es in der eigenen Familie keinen gibt. Für viele von ihnen ist der Verkauf in eine Plattform ein gutes Zuhause für ihr Unternehmen und ihre Mitarbeiter, mit der auch Probleme wie etwa notwendige Transformation oder Digitalisierung angegangen werden können. Nicht selten ist es sogar der einzige Weg. Für uns erschließen solche Deals die Möglichkeit eines Marktzugangs. In den vergangenen fünf Jahren konnten wir mit unserer Plattformstrategie einer Vielzahl von Unternehmen eine neue Perspektive bieten. Ich bin überzeugt, dass künftig noch viel mehr kleine und mittlere Unternehmen diesen Weg beschreiten werden. ■



ZUM INTERVIEWPARTNER

**Christian Futterlieb,**  
Geschäftsführer,  
VR Equitypartner GmbH  
[christian.futterlieb@vrep.de](mailto:christian.futterlieb@vrep.de)

Das Investorenprofil zu VR Equitypartner auf Seite 54.

# Welcher Investor passt zu mir?

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

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

|   |              |                                   |    |
|---|--------------|-----------------------------------|----|
| <b>Investor</b> .....                           | <b>Seite</b> | Mutares .....                     | 49 |
| Abacus alpha.....                               | 42           | NORD Holding.....                 | 49 |
| Avedon Capital Partners .....                   | 43           | NRW.BANK .....                    | 50 |
| BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft ..... | 43           | Patrimonium Asset Management..... | 50 |
| BU Bregal Unternehmerkapital.....               | 44           | Serafin Unternehmensgruppe .....  | 52 |
| Deutsche Beteiligungs AG .....                  | 44           | Süd Beteiligungen.....            | 52 |
| ECCO Group.....                                 | 46           | Triton .....                      | 53 |
| EMERAM Capital Partners .....                   | 46           | Vertevis Capital Partners.....    | 53 |
| Fidelium .....                                  | 47           | VR Equitypartner .....            | 54 |
| GESCO .....                                     | 47           |                                   |    |
| Hannover Finanz.....                            | 48           |                                   |    |
| INDUS Holding .....                             | 48           |                                   |    |



Die Steckbriefe finden Sie auch unter:

[www.unternehmeredition.de/investoren-im-mittelstand-2](http://www.unternehmeredition.de/investoren-im-mittelstand-2)



Foto: © Abacus alpha

## 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, Gesellschafterwechsel, 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

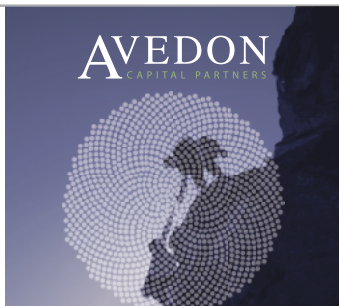
5



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

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.



## 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, Newtonone 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



## BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

### Verwaltetes Kapital

364 Mio. Euro

### Beteiligungsformen

- stille Beteiligungen
- offene Beteiligungen (Minderheit)
- Mezzanine

### Investitionseinstieg

- Wachstum / Transformation
- Innovation
- Venture Capital / Startup
- 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](http://www.baybg.de); einige Beispiele: Burgis GmbH, Giesinger Bräu, happybrush, Navvis, tado°, VEDES AG, Wöhner

### Standorte

München, Nürnberg

Mit einem investierten Volumen von mehr als 364 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.



### 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

62



Peter Pauli  
Sprecher der Geschäftsführung

## Beteiligungsgesellschaften im Portrait



BU Bregal Unternehmerkapital („BU“) ist eine führende Beteiligungsgesellschaft mit Büros in Zug, München, Amsterdam, Mailand und London. Mit mehr als €7 Mrd. Assets under Management (AUM) ist BU der größte MidCap-Investor mit Hauptsitz in der DACH-Region. Die von BU beratenen Fonds fokussieren sich auf Investments in mittelständische Unternehmen in der DACH-Region sowie angrenzenden Märkten. 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 160 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

A.Eberle, ACTICO Group, BSI Software, Channel Pilot Solutions, Communardo, Comrce, DemoUp Clijplister, eGroup, Flipp, GSG GENII Software Group, Hettich, Italgel, Kunststoff Schwanden, Linimed, Netrics, Novem, Onlineprinters, PDSG, proALPHA, Relatech, RELINE UV Group, Safety21, SnelStart, SwipBox, synava, SYSTABUILD Software Group, Tark Thermal Solutions, Theobald Software, trendtours, Uniconta, woom

#### Standorte

Zug, München, Amsterdam, 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: © Achim Reissner

Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) ist eines der renommiertesten Private-Equity-Unternehmen in der DACH-Region. Seit 1985 ist die DBAG an der Frankfurter Börse im Prime Standard gelistet, zudem ist das Unternehmen Mitglied des SDAX. Die DBAG begleitet gut positionierte mittelständische Unternehmen in der DACH-Region und in Italien dabei, neue Perspektiven zu erschließen. Als Investor und Fondsberater stellt die DBAG für diese Unternehmen flexible Eigen- und Fremdkapitalösungen bereit. Branchenschwerpunkte liegen auf Produzenten von Industriegütern, Industriedienstleistern und IndustryTech-Unternehmen – also Unternehmen, deren Produkte Automatisierung, Robotertechnik und Digitalisierung ermöglichen – sowie Unternehmen aus den Branchen Business Services, IT-Services, Software, Healthcare, Umwelt, Energie und Infrastruktur. ELF Capital ergänzt das Angebot der DBAG an flexiblen Finanzierungslösungen für den Mittelstand um privates Fremdkapital.

### Deutsche Beteiligungs AG

#### Verwaltetes oder beratenes Vermögen

2,8 Mrd. Euro (30.05.2026)

#### Finanzierungsprodukte

Eigenkapital & Privates Fremdkapital (über ELF Capital)

#### Beteiligungsformen

- Management-Buy-out & Wachstumsfinanzierung
- Langfristige minderheitliche 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: Business Services, 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, HippTechnology, Oechsler AG, Avrio Energie, UNITY AG



#### Adresse

Untermainanlage 1  
60329 Frankfurt am Main

#### Telefon/Telefax

+49 69 957 87-01/-199

#### E-Mail

bd@dbag.de

#### Web-Adresse

www.dbag.de

#### Gründung

1965

#### Anzahl Professionals

rd. 40



Linda Hoegener Schinwald  
Mitglied der Geschäftsleitung  
T +49 69 95787-188  
linda.hoegener@dbag.de



PRIVATE  
EQUITY  
FORUM NRW

# Summer Reception 2026

Networking | Musik | BBQ

Seifenfabrik Dr. Thompson's | Düsseldorf

02.09.2026



**SAVE THE DATE!**

[private-equity-forum.de](http://private-equity-forum.de)



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

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

## ECCO Group

### Verwaltetes Kapital (in Mio. EUR)

60

### Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

### Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen

### Investitionseinstieg

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

### Investitionsvolumen

bis zu 25m EUR Eigenkapital

### Größe Portfoliounternehmen

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)



### 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



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



### Adresse

Mühlbauerstraße 1  
81677 München

### Telefon/Telefax

+49 89 41999 67-0/-10

### E-Mail

info@emeram.com

### Web-Adresse

www.emeram.com/de

### Gründung

2012

### Anzahl Professionals

18



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

Foto: © markus — stock.adobe.com



## 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 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 PARTNERS

### 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
- Konzernabsparungen/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](http://www.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.

## 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

## Beteiligungsgesellschaften im Portrait



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

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

### Hannover Finanz

#### Verwaltetes Kapital

900 Mio. Euro

#### Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

#### Beteiligungsformen

- Mehrheiten
- Minderheiten

#### Investitionseinstieg

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

#### Investitionsvolumen

20 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro Eigenkapital

#### Größe Portfoliounternehmen

20 Mio. bis 500 Mio. Euro Jahresumsatz

#### Branchenfokus

Kein Branchenfokus

#### Referenzen

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

#### Standorte

Hannover, Frankfurt am Main, Wien



### Hannover Finanz

Werte schaffen - mit Verantwortung.

#### Adresse

Günther-Wagner-Allee 13  
30177 Hannover

#### Telefon

+49 511 280 07-25

#### E-Mail

slopianka@hannoverfinanz.de

#### Web-Adresse

www.hannoverfinanz.de

#### Gründung

1979



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



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

Im deutschsprachigen Mittelstand verwurzelt, besitzt und führt INDUS heute mehr als 40 Unternehmen mit weitweiten 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](http://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



Constantin Hipp  
Mergers & Acquisitions  
T +49 2204 40 00-43  
m-a-projects@indus.de



Foto: © Mutares

## Mutares SE & Co. KGaA

### Beteiligungsformen

Mutares erwirbt vollständig mittelständische Unternehmen als Nachfolgeregelung und Konzernabspaltung.

### Investitionseinstieg

Konzernausgliederungen, Nachfolgeregelungen oder Turnaroundsituationen

### Größte Portfoliounternehmen

von 50 Mio. EUR bis 2 Mrd. EUR Umsatz

### Branchenfokus

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

### Referenzen

für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website [www.mutares.com](http://www.mutares.com)

### Standorte

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

Die Mutares SE & Co. KGaA, München ([www.mutares.com](http://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 Mindestdividende 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

### Adresse

Arnulfstraße 19  
80335 München

### Telefon/Telefax

+49 89 929 277 6-0

### E-Mail

[ir@mutares.de](mailto:ir@mutares.de)

### Web-Adresse

[www.mutares.com](http://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](mailto:ir@mutares.com)



## 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, 1QHealth

### Standorte

Hannover, Berlin, Frankfurt, München

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 Unternehmensnachfolgemodellen (MBOs/LBOs), in der Übernahme von Konzernteilen/-tochtergesellschaften sowie in der Expansionsfinanzierung mittelständischer Unternehmen in der DACH-Region.

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

## NORD HOLDING

### Adresse

Walderseestraße 23  
30177 Hannover

### Telefon/Telefax

+49 511 270415-0/-5

### E-Mail

[info@nordholding.de](mailto:info@nordholding.de)

### Web-Adresse

[www.nordholding.de](http://www.nordholding.de)

### Gründung

1969

### Anzahl Professionals

52



Andreas Bösenberg  
Geschäftsführer



Rainer Effinger  
Geschäftsführer

## Beteiligungsgesellschaften im Portrait



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

### NRW.BANK

#### Verwaltetes Kapital

k. A.

#### Finanzierungsprodukte

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

#### Beteiligungsformen

- Minderheitsbeteiligungen
- stille Beteiligungen
- Mezzanine-Kapital

#### Investitionen

von 50 Tsd. bis 15 Mio. Euro

#### Branchenfokus

- kein Branchenfokus
- regionaler Fokus in NRW



#### Adresse

Kavalleriestr. 22  
40213 Düsseldorf

#### Telefon/Telefax

+49 211 917 41-4800/-1829

#### E-Mail

beteiligungen@nrwbank.de

#### Social Media

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

#### Web-Adresse

www.nrwbank.de

#### Gründung

2002



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



Die PATRIMONIUM Private Equity Advisors AG ist ein führendes Beteiligungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Wir suchen Partnerschaften mit erfolgreichen Unternehmern, 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

Avelion Group, 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

Talacker 50  
CH - 8001 Zürich (Schweiz)

#### Telefon

+41 58 787 00-00

#### E-Mail

privatteequity@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



# MARKE – ECHT BLEIBEN

Für Unternehmerinnen und Unternehmer, die Geschäftsführung und Eigentümerfamilien

9. bis 11. September 2026

## HEAR US SPEAK!



**Beate Beck-Deharde  
& Julia Deharde**  
Geschäftsführende  
Gesellschafterinnen,  
beck packautomaten  
GmbH & Co. KG



**Dr. Pavel Smažik**  
Inhaber, HERBAL a.s.



**Kirsten Hasenpusch**  
Stellv. Geschäftsführerin,  
FC Bayern München eV



**Stefan Dräger**  
Vorsitzender  
des Vorstandes,  
Drägerwerk  
AG & Co. KGaA



**Vera Bökenbrink**  
Geschäftsführerin,  
STAHLWILLE Eduard Wille  
GmbH & Co. KG



**Sven Voth**  
Snipes Gründer und  
Miteigentümer,  
Hervis Sport- und  
Modegesellschaft m.b.H.



**Dr. Matthias Maslaton**  
Vorstand Ressort Konzern  
Vertrieb, Produkt und  
Innovation, ARAG SE



**Korbinian Kohler**  
Inhaber,  
Bachmair Weissach Group



**Frank Dopheide**  
Medienunternehmer  
und Gründer,  
human unlimited  
GmbH



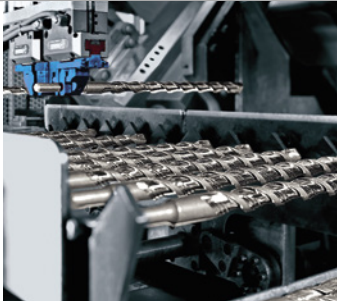
**Preview 2026!**  
Hier geht es  
zur Vorschau des  
diesjährigen  
Programms!

# JETZT ANMELDEN!

Wir freuen uns, Sie auf dem  
23. Internationalen Marken-Kolloquium  
im Kloster Seon im Chiemgau zu begrüßen.

Anmeldung unter: [www.mandat.de/imk/anmeldung](http://www.mandat.de/imk/anmeldung)

## Beteiligungsgesellschaften im Portrait



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

#### 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

Industrielle Geschäftsbereiche und Nischenanbieter in anderen Sektoren (z.B. industrielle Dienstleistung, Automatisierung), die von einem operativ erfahrenen und aktiven 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



Martin Pfletschinger  
Geschäftsführer



Foto: © Stern/Rehm 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, Deharden, DEKOM, Fischer Panda, KKL Klimatechnik, m+m Gebäudetechnik, Sovereign Speed

# SüdBG

#### Adresse

Königstraße 10c  
70173 Stuttgart

#### Telefon

+49 711 892007-0

#### E-Mail

info@suedbg.de

#### Web-Adresse

www.suedbg.de

#### Gründung

1970 (Vorgängerunternehmen)

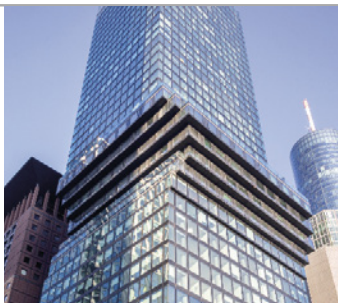
#### Anzahl Professionals

15



Gunter Max  
Sprecher der Geschäftsführung

Christian Gehrlin  
Geschäftsführer



### 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

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

**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



### Vertevís 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

**Branchenfokus**

Critical Infrastructure Dienstleistungen, Asset & Facility Management Services

**Standort**

Frankfurt am Main

Vertevís Capital Partners wurde 2022 von Sadia Wern-Sukhera gegründet und investiert in Nachfolgelösungen und Buy-outs im Small- und Lower-Mid-Cap-Bereich. Das Vertevís 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“.

# Vertevís

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

## Beteiligungsgesellschaften im Portrait



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

ca. 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

Sehr breite Branchenabdeckung mit Schwerpunkten in den Bereichen Technische Gebäudeausrüstung (TGA), Property Services (PS), GovTech, HealthTech, sowie Testing, Inspection, Certification (TIC).

#### Referenzen

Accelerated Solutions GmbH (accso), Bookwire GmbH, DEKOM GmbH, DITTRICH + Co GmbH (DICO), Gottfried Stiller GmbH – Megabad.com, HeizungsDiscount24 GmbH, HERO Textil AG, Midoco GmbH, TSS Holding GmbH (Top-Sport), Zimmer & Hälbig GmbH

#### Standorte

Frankfurt am Main, Münster

### VR Equitypartner

#### 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

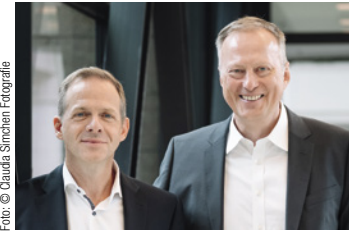


Foto: © Claudia Simchen Fotografie

Peter Sachse  
Geschäftsführer

Christian Futterlieb  
Geschäftsführer

## Unternehmer

— Edition

### Impressum Spezial „Investoren im Mittelstand 2026“ (Juni 2026, 14. Jg.)

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

**Redaktion:** Eva Rathgeber, Markus Rieger

**Bildredaktion:** Robert Berger

**Bilder:** stock.adobe.com, Unternehmensbilder, siehe Quellenangaben

**Titelbild:** © Chris – stock.adobe.com

**Redaktionelle Mitarbeit:** Bärbel Brockmann, Attila Dahmann, Alexander Görbing, Florian Hainzl, Carolina Heyder, Ulrike Hinrichs, Jürgen Hoffmann

**Interviewpartner:** Peter Alex, Andreas Bösenberg, Christian Futterlieb, Bernd Groß, Daniel Heinzmann, Goetz Hertz-Eichenrode, Linda Hoegener-Schinwald, Dr. Steffen Huth, Frank Hüther, Andi Klein, Andreas Kohmann, Claudia Köppe, Christian Lange, Johannes Laumann, Christoph Lipp, Uli Lorenz, Ulrich Mogwitz, Linus Möllers, Jan-Daniel Neumann, Dr. Sven Oleownik, Peter Pauli, Martin Pflertschinger, Marc-André Sanden, Dr. Johannes Schmidt, Ben von Schulz, Gioia Vidusso, Sada Wern-Sukhera

**Lektorat:** Benjamin Eder

**Gestaltung:** Robert Berger

**Gesamtleitung:** Markus Rieger, Vorstand, rieger@goingpublic.de

**Partnerbetreuung, Anzeigen/Kooperationen:** Nina Rieger Tel.: 089-2000 339-54, 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:** © 2026 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](http://www.unternehmeredition.de/datenschutz).

ISSN 2190-2364, ZKZ 74988

**iNDUS**

[www.indus.eu](http://www.indus.eu)



**INTERNATIONAL WACHSEN –  
MIT STARKER TECHNIKKOMPETENZ**

# Wegbereiter für Ihre M&A-Transaktion

Die M&A-Möglichmacher.  
Für Synergien durch Transaktionen.



Mehr Potenzial, mehr Wert, mehr Zukunft: Das ist es, was unsere Mandanten für ihre Unternehmen anstreben. Wir erreichen diese Ziele seit mehr als zwei Jahrzehnten gemeinsam mit ihnen, indem wir internationales M&A-Know-how und gesunden Unternehmerverstand einbringen. Das macht uns zu einer der führenden M&A-Boutiquen im Mittelstand.



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

**syntra**