



Süd Beteiligungen

Wie Portfoliounternehmen von
Finanzinvestoren durch Zukäufe wachsen

Daniel Heinzmann, Investment Director
Jens Erlenkötter, Senior Investment Manager

Berlin, 5. November 2025

SüdBG

SüdBG: Unser Profil

Seit über 50 Jahren führende
Beteiligungsgesellschaft
in der DACH-Region und
**Eigenkapitalpartner
des Mittelstands**



Unabhängig
am Markt agierende
100%-Tochtergesellschaft
der

LB≡BW

Langfristiger Ansatz
durch **Investition von Eigenmitteln**,
keine Fondslaufzeiten (Evergreen)



Spezialisierung auf
Nachfolgelösungen,
Gesellschafterwechsel,
Wachstumsfinanzierungen
und **Spin-offs**



Hohe Flexibilität in
der Strukturierung;
Mehrheitsbeteiligungen,
Minderheitsbeteiligungen, Mezzanine-
Kapital



Realisierung von
Wachstums- und
Wertsteigerungspotentialen durch
Erfahrung
und Netzwerke



Unsere Portfoliounternehmen



2025

Schadensanierer



2024

AV-Integration Services



2023

HKLS-Lösungen



2022

B2B Expresslogistik



2021

Mobile Energieversorgungssysteme



2018

Alu-Sandguss und Niederdruck-Kokillengussprodukte



2017

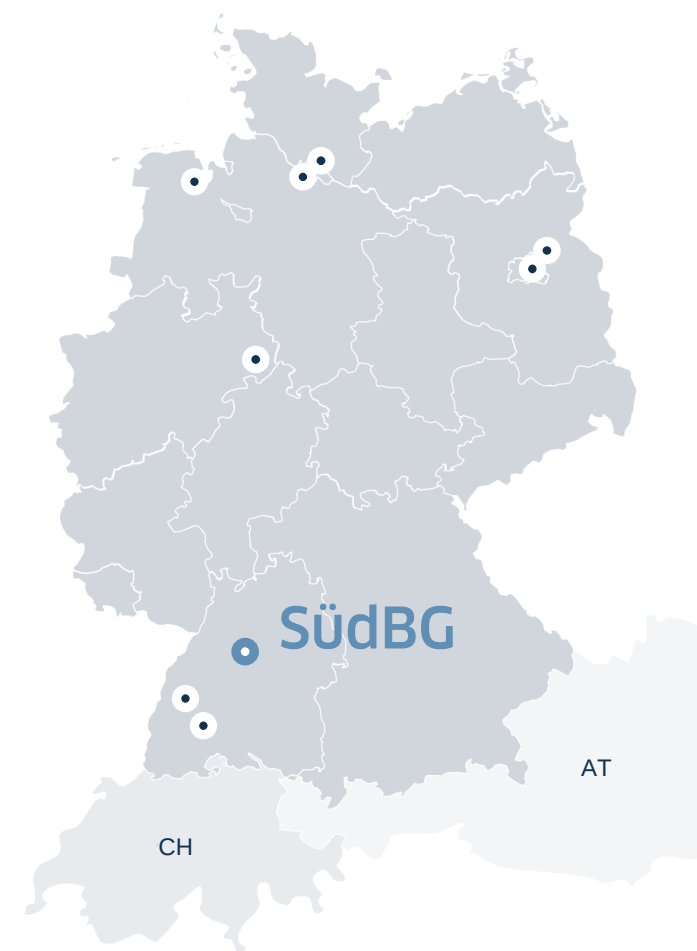
Technologiedienstleistungen für den Verpackungsdruck



2016

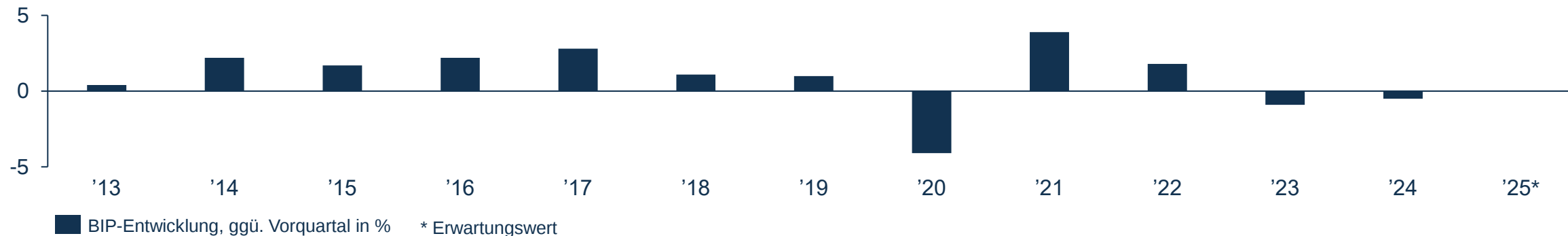
Technologiedienstleistungen für die Luftfahrt

Hauptstandorte der Portfoliounternehmen



Stark erhöhter Wachstumsdruck im Mittelstand

Die deutsche Wirtschaft stagniert...



...und zwingt den Mittelstand seine Wachstumsstrategie zu überdenken.

WERT STEIGERN

Skalenvorteile & Produktivität

Innovation & neue Angebote

Marktposition & Verhandlungsmacht

VOLATILITÄT SENKEN

Diversifizierung

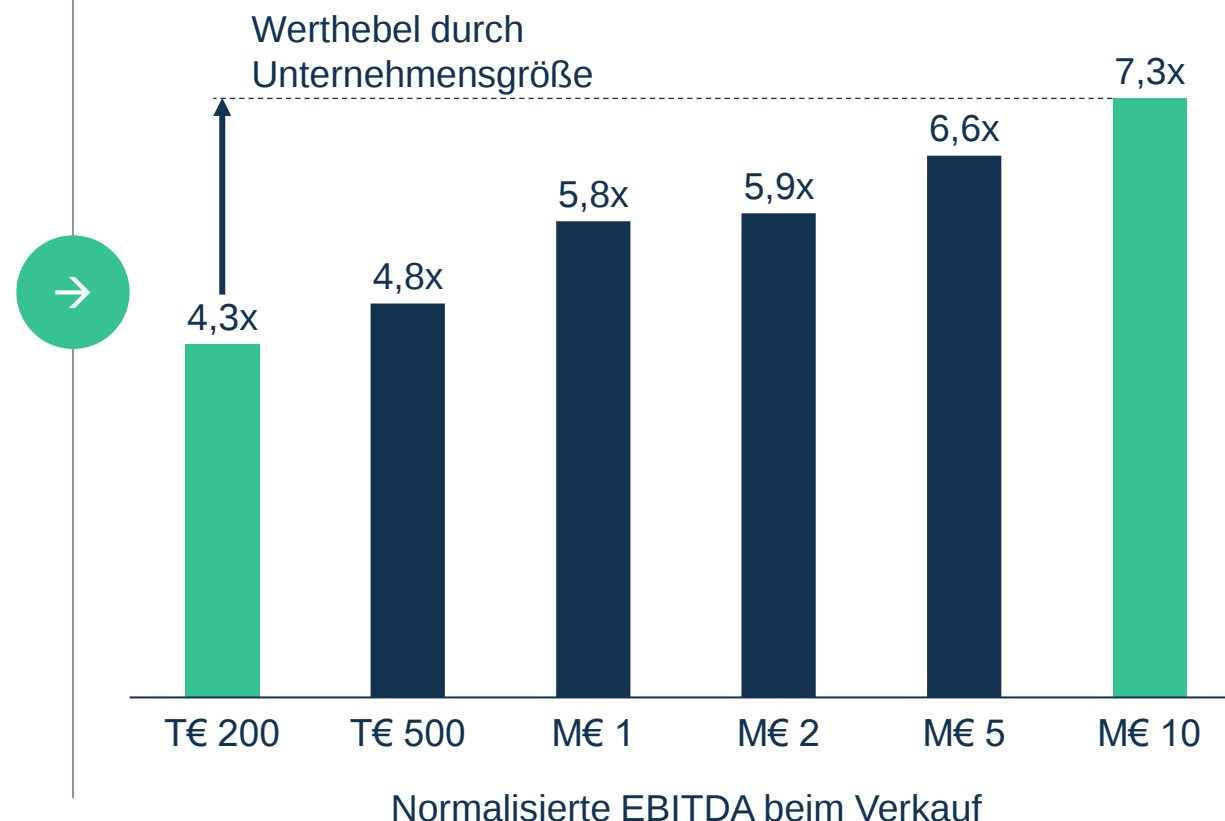
Disruptions- & Substitutionsrisiko

Betriebsrobustheit & Fähigkeiten

Wachstum von Portfoliounternehmen durch Finanzinvestoren

- **Bestreben von Finanzinvestoren:**
 - Potenzial zur Wertsteigerung
 - Renditefokus
 - Zeitlich befristete Halteperiode – Wertsteigerung gegen die Uhr
- **... bei Zukäufen in Portfoliounternehmen als Wachstumsbeschleuniger:**
 - Solider, gesunder Nukleus als Ausgangsbasis für Buy&Build
 - Marktoutperformance durch gezielte Zukäufe
 - Nachfolgewelle / fragmentierte Märkte konsolidieren
 - Marktführerposition ausbauen
 - Synergien realisieren
- **Typische Branchen:** „asset-light“-Geschäftsmodelle z.B. IT, Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater etc.
- **Zukauf-Ökonomie: Multiple-Arbitrage**
 - Add-ons zu 4–5x EBITDA
 - Verkauf zu 7x EBITDA

Durchschnittlicher EBITDA-Multiple bei KMU Transaktionen in der DACH Region



Leitfragen für eine erfolgreiche Integration



Strategischer Fit

- Ergänzt das Target das Angebot und die Position im Markt?
- Sind Synergien, Renditeziel und Zeithorizont realistisch?



Markt & Kundenzugang

- Überlappen sich die Zielkunden/ Kanäle oder ergänzen sie sich?
- Ist die Kundenstory konsistent und stärkt sie Gewinnung und Bindung?



Führung, Organisation & Kultur

- Passen Entscheidungsstil, Anreize und Zusammenarbeit kulturell zur Plattform?
- Wie wird das zukünftige Management strukturiert sein?



Finanzzahlen

- Sind Definitionen und Zahlenbasis (Plan/Forecast/Ist) transparent und belastbar?
- Werden Entscheidungen schnell und fundiert auf Basis der Controlling-Pakete getroffen?



Transaktionsstruktur

- Möchten die Verkäufer sich bei der Gruppe rückbeteiligen? Zu welchen Konditionen?
- Wie soll das Target in der Gruppe integriert werden? Mehrmarkenstrategie?



Systeme & Steuerung

- Erlauben Kern-IT und Stammdaten eine integrierte, skalierbare Steuerung?
- Sind Schnittstellen, Reporting und Prozesse kompatibel und klar verantwortet?



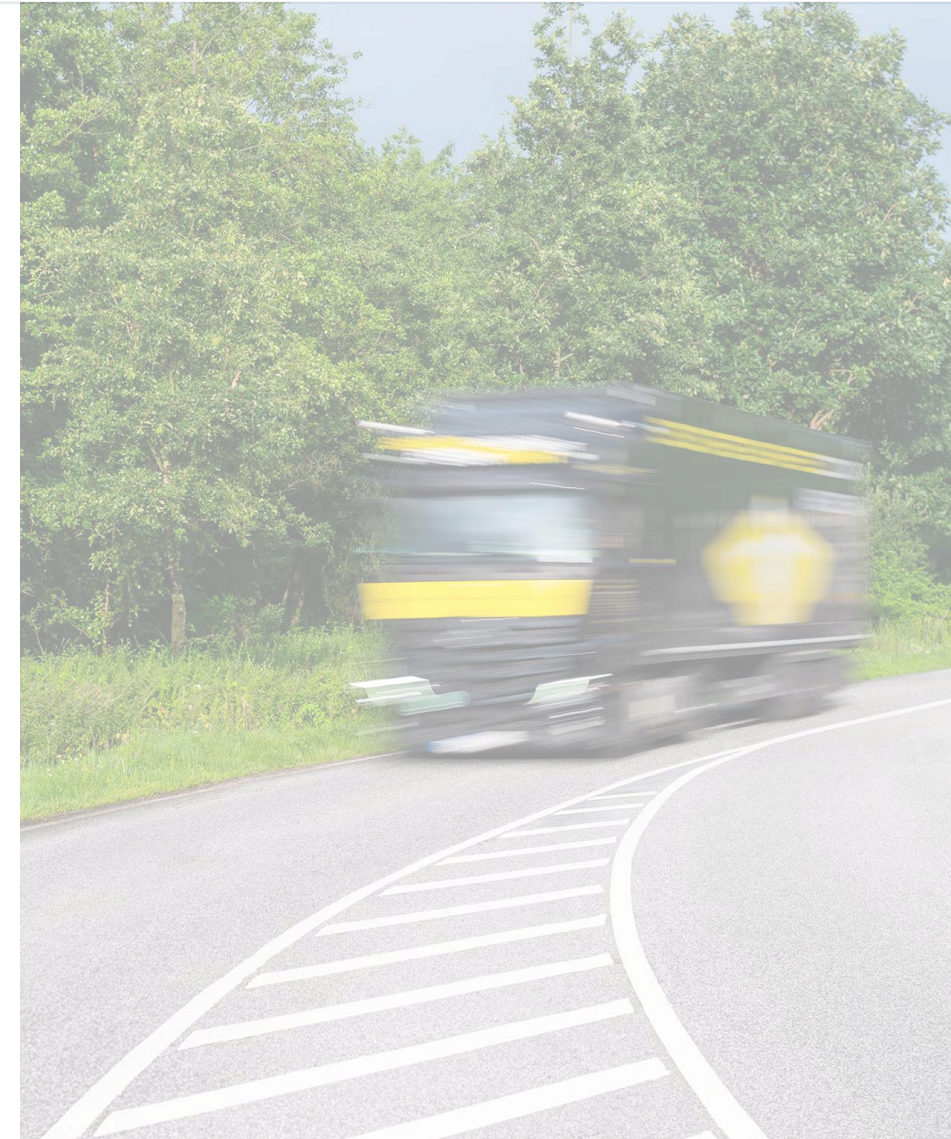
SüdBG als Langfristinvestor

Eigentümerstruktur	• Flexibel (Minderheit-/Mehrheit) • Signifikante Rückbeteiligung der Verkäufer
Haltedauer	• 5-10 Jahre
Idealtypisches Add-on Target	• Gezielte Ergänzung, Tiefe schaffen • Echter strategischer Mehrwert
Erster Zukauf	• Mittelfristig • Fokus auf professionelle Strukturen in der Plattform
Anzahl Zukäufe	• 0-3 je Portfoliunternehmen
Integration	• Situativ, volle Integration möglich • Fokus auf Fit (Governance, Kultur, Strategie etc.)



Stabileres, wettbewerbsfähiges Unternehmen

„1+1 = 3“



Ausgewählte jüngere Beispiele von Zukaufaktivitäten



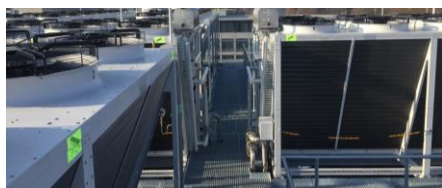
2014-2023



- Fabrikautomatisierung für die Halbleiterindustrie
- Produktions- und Know-how-Erweiterung durch die Fusion mit RRO



2018-2025



- Klima-technische Lösungen
- Einstieg ins Tiefsttemperatursegment durch Akquisition von Doubaras



Seit 2021



- Mobile Energieversorgungssysteme
- US Expansion durch Zukauf des exklusiven Distributoren



Seit 2023



- HKLS-Lösungen
- Stärkung des Bereichs „Klima“ durch Zukauf von Pritzens



Seit 2025



- Schadensanierung
- Opportunistische Ergänzungen (horizontal und vertikal)



Case Study
auf Folgeseiten

Case Study: m+m Gebäudetechnik & Pritzens (1/2)



Nachfolgeregelung
(Management-Buy-Out)



Beratung, Planung und Installation von
HKLS-Lösungen in (sozialem) Wohnbau,
Industrie, Bildung und Forschung



HQ in Berlin



Mehrheitsbeteiligung



Einstieg in 2023 im
Rahmen eines MBO



ca. 60 Mitarbeiter



ca. EUR 30 Mio. Umsatz

Beteiligungskonzept

- Einstieg in 2023 als Mehrheitsgesellschafter im Rahmen einer Herauslösung aus einem Unternehmensverbund

Maßnahmen (Auszug)

- Entwicklung und Etablierung einer Stand-alone Struktur
- Marktanalyse und Übernahmegespräche mit Add-on Kandidaten

Resultate

- Ziel ist vor allem der Ausbau der Marktposition in Berlin und Brandenburg, eine geografische Expansion und die Skalierung des Service-Geschäfts

Case Study: m+m Gebäudetechnik & Pritzens (2/2)

	m+m Gebäudetechnik	PRITZENS Kälte- Klima- Regelungstechnik	Rational
Umsatz	~M€ 30	~M€ 3	
Mitarbeiter	~70	~15	
Kompetenzen	Heizung Klima Lüftung Sanitär		Komplementäres Service Portfolio
Sitz	Berlin	Berlin	Mögliche Zusammenlegung des Standortes
Kunden	- Berlin - Brandenburg - Sachsen - Hamburg	- Berlin - Brandenburg (Hamburg)	- Hohe Kongruenz der Kundensitze - Marktpenetration
Kultur	- hochprofessionell fokussiert - agil organisiert	- grundsolide - familienähnlich pragmatisch	- Hoher kultureller Fit - Potential für Professionalisierung
Integration	- Stand alone-Fähigkeit erhalten - Schaffung von Transparenz in Rechnungswesen und Controlling - Integration Reporting / Einkauf		- Zunächst zwingend Erforderliches (z.B. IT-Systeme / ERP) „never change a running system“ - Stärken/ Dynamiken der Einzelunternehmen bewahren

m+m

Gebäudetechnik

&

PRITZENS

Kälte- Klima- Regelungstechnik



Vollservice-Anbieter für die technische Gebäudeausrüstung

Ihre Ansprechpartner bei der SüdBG



Daniel Heinzmann

Investment Director

+49 151 1747 4466

daniel.heinzmann@suedbg.de



Jens Erlenkötter

Senior Investment Manager

+49 151 1979 4017

jens.erlenkoetter@suedbg.de