



ZUKUNFTSMÄRKTE TGA UND TIC: CHANCEN UND PERSPEKTIVEN MIT DER RICHTIGEN BRANCHEN-EXPERTISE NUTZEN

München, 14. April 2026

VR EQUITYPARTNER – WER WIR SIND

VR Equitypartner ist eine der führenden Beteiligungsgesellschaften in der DACH-Region mit mehr als 50 Jahren Erfahrung.

Unser Leistungsspektrum ist speziell zugeschnitten auf mittelständische Unternehmen. Wir sind ein verlässlicher und langfristig denkender Finanzierungspartner. Die nachhaltige Entwicklung unserer Unternehmensbeteiligungen steht für uns im Vordergrund.

Aktuell betreut unser Investmentteam über 60 Direktbeteiligungen und Mezzanine-Finanzierungen mit einem Investitionsvolumen von insgesamt mehr als 400 Millionen Euro. Die Beteiligungsanlässe reichen von Nachfolgelösungen und Gesellschafterwechsel über Carve-outs bis hin zur Begleitung von Internationalisierungsvorhaben und Add-on-Akquisitionen im Rahmen von Buy-and-Build-Strategien.



400

MIO. EURO
Investitionsvolumen



40

Engagements
ca. 10 Mezzaninefinanzierungen
ca. 30 Direktbeteiligungen



50

Jahre Erfahrung
VR Equitypartner



DACH

Mittelstand
Frankfurt am Main · Münster

DAS BETEILIGUNGSMODELL, DAS ZUM DEUTSCHEN MITTELSTAND PASST



**Langfristiger
Eigenkapitalpartner**

- Investition bankeigener Mittel, keine anonymen Investoren
- Kein Ausstiegsdruck durch auslaufende Fondslaufzeiten
- Verlässlicher Vertrauenspartner auch in schwierigen Phasen



**Individuelle
Finanzierungslösungen**

- Flexible Strukturierung: Minderheit, Mehrheit, Mezzanine
- Auch: Rückerberbsoptionen



**Umfangreiche Expertise
als institutioneller Investor**

- Vorbereitung und Umsetzung von Nachfolgelösungen
- Strategische Unternehmensentwicklung: Buy & Build, Wachstum, Internationalisierung
- Jahrzehntelange Erfahrung mit Familienunternehmen



**Netzwerk
Genossenschaftliche
FinanzGruppe**

- Deutschlandweit rund 700 Genossenschaftsbanken
- DZ BANK AG und deren Tochterunternehmen
- DZ PRIVATBANK



Beirat der VREP

- Ausschließlich Unternehmer aus sechs Kernbranchen
- Teil des Investment-Teams der VREP
- Strategie-/Weiterentwicklung von Portfoliounternehmen

WIR INVESTIEREN IN BRANCHEN MIT ZUKUNFT

GENERALISTISCHER ANSATZ ...

- alle Branchen
- DACH-Region
- mittelständische Unternehmen ab 2 Mio. EUR EBITDA
- nachhaltig erfolgreiches Geschäftsmodell
- erfahrenes Management

... MIT FOKUSSIERUNG AUF FÜNF KERNBRANCHEN

- **Technische Gebäudeausrüstung (TGA):** Alle technischen Gewerke innerhalb eines Gebäudes, z. B. Kälte- und Klimatechnik, Lüftung, Elektrik, Brandschutz, Heiztechnik & Fernwärme etc.
- **Testing, Inspection, Certification (TIC):** Spezialisierte Local Heroes im Bereich Testing, Inspection and Certification für Kunden in den Segmenten Bau und Infrastruktur, Industrie, Medizintechnik, Lebensmittel und Dienstleistungen. Prüfdienstleister, Anlagenbauer und Datenspezialisten
- **Property Services (PS):** Anbieter von immobiliennahen Dienstleistungen, u.a. aus den Bereichen Property Management, Facility Management, Energie- und Versorgungsdienste, Handwerk und baunahe Dienste sowie digitale Plattformen und PropTech
- **Healthcare IT (Health):** Spezialisierte Softwareanbieter und Digitalisierungsdienstleister in den Bereichen ambulante Versorgung, Pflege und Langzeitversorgung zum Aufbau einer innovativen Healthcare-IT-Gruppe in der DACH-Region
- **Government Software (Gov-Tech):** Spezialisierte Softwareanbieter und Digitalisierungsdienstleister zum Aufbau eines One-Stop-Shops für die Digitalisierung von Kommunen und semi-öffentlichen Institutionen wie Kirchen & NGOs, Bildung & Forschung, Ver- und Entsorger, Kliniken etc.

WARUM IST VREP DER PARTNER IN DEN BEREICHEN TGA UND TIC?

Erfahrung in den Bereichen TGA und TIC mit zahlreichen erfolgreichen Transaktionen

Wir haben ein gutes Grundverständnis für die Branchen TGA und TIC

Netzwerk mit Kontakten zu Unternehmern in beiden Branchen

Enge Kontakte zu M&A Beratern mit TGA- bzw. TIC-Fokus

Sehr gute Pipeline attraktiver Targets und ausgeprägter Buy-and-Build Track Record

Wachstum durch AddOn-Akquisitionen aus belastbarem Netzwerk

Direktbeteiligungen als Mehrheit oder als Minderheit

Partnerschaftlicher Ansatz mit viel Erfahrung bei Unternehmensnachfolgen

Stabile Finanzierungsstrukturen mit moderatem Leverage

Individueller Ansatz als Partner auf Augenhöhe

Erfahrung bei der Skalierung von Unternehmen mit dem Auf- bzw. Ausbau der organisatorischen Strukturen

Support durch Knowhow in den Bereichen IT, Finance und HR

Experten aus den Branchen TGA und TIC öffnen Türen und bringen Mehrwert

Unterstützung des organischen Wachstums

UMSETZUNG NACH BEWÄHRTEM MUSTER: PRAXISBEISPIEL KÄLTE ECKERT

Ausgangsbasis


2017


Wachstum


Mehrheitsbeteiligung


 Mitarbeiter > 50
Kunden > 2.500


 Umsatz > €9 Mio.



Firmengründung in 1996
und Nachfolgeregelung
durch die beiden Söhne



Mehrheitliche
Beteiligung der VREP
an Kälte Eckert

- Übernahme von **Günther Kältetechnik**
- Schwerpunkt: Gastronomie und Lebensmittel
- 15 Mitarbeiter
- Umsatz: 2,1 Mio. EUR (2020)

+ Add-on #1

+ Add-on #2

- Übernahme von **Gartner, Keil & Co.**
- Schwerpunkt: Individualisierte Kälte- und Klimasysteme
- 20 Mitarbeiter
- Umsatz: 2,9 Mio. EUR (2020)

- Übernahme von **SOS Kältetechnik**
- Schwerpunkt: Kälte-, Klima sowie Schankanlagentechnik
- 15 Mitarbeiter
- Umsatz: 1,8 Mio. EUR (2020)

+ Add-on #3

EXIT an Triton

Erfolgreiches Zielbild


2022


Exit


 Mitarbeiter > 120
Kunden > 7.000


 Umsatz > €20 Mio.

Wesentliche umgesetzte strategische Maßnahmen

Ausbau der
Wertschöpfungstiefe
(Planungs-, Entwicklungs-,
Montage- und Service- /
Wartungsleistungen)

Erweiterung des Produkt- und
Dienstleistungsportfolios
bspw. Private Solutions

Ausbau der Präsenz und
Kundenbeziehungen –
Projekte in Benelux, Schweiz,
und Irland

Kälte-Eckert Akademie und
Professionalisierung der
Organisation

Effiziente und skalierbare
Plattform mit zentralisierten
Dienstleistungen (Buchhaltung,
Controlling, einheitl. ERP)

Zentrale
Personalentwicklung
Zentraler Einkauf
Business Development

Langfr. Bindung der
Verkäufer sowie
Weiterführung der Marke &
Außenaufttritt



UMSETZUNG NACH BEWÄHRTEM MUSTER: PRAXISBEISPIEL ZIMMER & HÄLBIG

Ausgangsbasis

2022

Wachstum

Minderheitsbeteiligung

Mitarbeiter > 200
Kunden > 4.000

Umsatz > €65 Mio.



Gründung 1974 in Bielefeld,
Standorte in Leipzig, Köln
und Osnabrück

Aufbau des Bereichs
Mess-/ Steuer- und
Regelungstechnik

Eröffnung des
Standorts RheinMain



Minderheitliche
Beteiligung der VREP
an Zimmer & Hälbig

+ Add-on #1

- Übernahme von **Airtech TGA**
- Schwerpunkt: Lüftungsservice & Reinigung
- 15 Mitarbeiter
- Umsatz: 1,7 Mio. EUR (2020)

Eröffnung des
Standorts RheinMain

EXIT an Vinci

Erfolgreiches Zielbild

2025

Exit

Mitarbeiter > 330
Kunden > 6.000

Umsatz > €100 Mio.

Wesentliche umgesetzte strategische Maßnahmen

Deutlicher Ausbau des
Serviceanteil inkl.
Professionalisierung des
Go-to-Market

Skalierbare Plattform (u.a.
Digitalisierung, standortüberg.
IT-Harmonisierung,
Professionalisierung der
kfm. Prozesse, etc.)

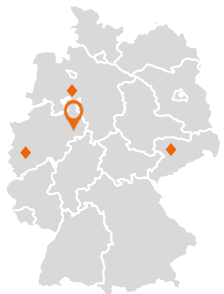
Ausbau der Präsenz und
Kundenbeziehungen –
Projekte in Benelux, Schweiz,
und Irland

Auf und Ausbau der
Bereiche MSR,
Energieberatung sowie
Akademie

Effiziente und skalierbare
Plattform mit
zentralisierten Diensten
(Buchhaltung, Controlling,
einheitliches ERP)

Zentrale Personalentwickl.
inkl. Auf- und Ausbau der
2. Führungsebene
Zentraler Einkauf

Langfr. Bindung der
Verkäufer sowie
Weiterführung der Marke &
Außenaufttritt



UMSETZUNG NACH BEWÄHRTEM MUSTER: PRAXISBEISPIEL VOHTEC

Ausgangsbasis

2013

Einstieg

Wachstum

Anlass

Minderheits-/Mehrheitsbeteiligung

Instrument

ca. 130

Mitarbeiter

ca. €10 Mio.

Umsatz



Anfänge 1997 mit Fokus Rissprüfung, u.a. durch Hr. Roland Vogt



- Erwerb der Schwerster-gesellschaft **vohtec Labor**
- Schwerpunkt: Zerstörende Werkstoffprüfung
- 26 Mitarbeiter
- Umsatz: 2,7 Mio. EUR (2013)

- Übernahme des Bereichs ZfP der **Böllinger Gruppe**
- Schwerpunkt: Zerstörungsfreie Werkstoffprüfung
- 12 Mitarbeiter
- Umsatz: 1,3 Mio. EUR (2015)

Erfolgreiches Zielbild

2018

Exit

> 350

Mitarbeiter

> €20 Mio.

Umsatz

Wesentliche umgesetzte strategische Maßnahmen



Ausbau des Dienstleistungsspektrums bzw. der angebotenen Prüfverfahren

Diversifizierung der Kundenstruktur

Aufbau Controlling und Start Buy&Build-Strategie inkl. Beauftragung von M&A Berater

Beteiligung des Geschäftsführungsnachfolgers Hr. Gernot Kolb

Anpassung der Gesellschafterstruktur inkl. Aufnahme Böllinger Group

Etablierung einer strategischen Partnerschaft mit GE

Verkauf an strategischen Partner mit hohem Potential bzgl. Vertriebssynergien



IHRE ANSPRECHPARTNER



MICHAEL VOGT
Leiter Team Süd /
Mitglied der Geschäftsleitung

+49 69 710 476 316
michael.vogt@vrep.de



ALEXANDER BERNINGER
Investmentdirektor
Technische Gebäudeausrüstung

+49 69 710 476 319
alexander.berninger@vrep.de



DANIEL SCHMIDT
Investmentdirektor
Testing, Inspection, Certification

+49 69 710 476 315
daniel.schmidt@vrep.de



KLAUS-JÖRG SCHNEIDER
Senior Investmentdirektor

+49 69 710 476 355
klaus-joerg.schneider@vrep.de



MARKUS HUBER
Senior Investmentmanager
Technische Gebäudeausrüstung

+49 69 710 476 213
markus.huber@vrep.de