

Welche Unternehmen sind attraktiv für Finanzinvestoren – und welche Finanzinvestoren sind attraktiv für Unternehmen?

Sven Bode, Geschäftsführer

Haspa BGM – Beteiligung, die wirklich passt

Gründung	1998
Capital under Management	€ 200 Mio.
Gesellschafter	HASPA Finanzholding
Investitionsfokus	DACH-Region, branchenunabhängig
Portfolio	~ 20 aktive Beteiligungen

Charakterisierung

- Evergreen-Struktur
- Strategischer & unternehmerisch denkender Sparringspartner für das Management
- Partnerschaftlicher Ansatz; operative Verantwortung verbleibt beim Management
- Langfristige, individuelle Beteiligungskonzepte
- Bei Bedarf intensive Begleitung (Organisation, Recruiting, Prozesse, Finanzierung, M&A, etc.)
- Erfahrenes, engagiertes Team

Investmentkriterien

- Etablierte mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz ab € 10 Mio.
- Kompetentes und qualifiziertes Management
- Überzeugende Wettbewerbsposition in einem interessanten Markt
- Gute Ertragslage vorhanden bzw. zeitnah erreichbar
- Wachstumsperspektive

Investitionsanlässe

- Unternehmensnachfolge (MBO/ MBI)
- Wachstum
- Gesellschafterwechsel
- Buy and Build
- Unternehmer-Buy-Out
- Ausgliederung

Investitionsformen

- Mehrheitsbeteiligungen
- Minderheitsbeteiligungen
- Stille Beteiligungen

Investmenthöhe

- € 3- 20 Mio.
- Offen für Co-Investments; im Lead oder auf Augenhöhe



1. Welche Unternehmen sind attraktiv für Finanzinvestoren?

DEUTSCHLAND in der Transformation

0,2 %

BIP-Wachstum 2025

0,3 % – 0,6 %

Ausblick 2026

145 Mrd. €

Investitionslücke p. a.

~ 560.000

Kleine Unternehmen und Mittelständler
suchen Nachfolger bis 2027

BGM

Makroökonomisches Umfeld

- Gesamtwirtschaftlich herausfordernd
- Geopolitische Entwicklungen verstärken Anpassungsdruck
- Energie- & Transformationskosten drücken Margen
- Reformdruck in die Sozialsysteme
- Nachfolgelücke durch abgebende "Boomer Generation"
- Unsicherheiten = Investmentchancen

Disruption durch Künstlich Intelligenz

Automatisierung

30 %

Aufgaben automatisierbar
bis 2030

Neue Modelle

2,5 x

schnelleres Wachstum
bei KI-nativen Firmen

Deal-Kriterium

68 %

der PE-Investoren prüfen
KI-Strategie in der DD

Wie verteilen sich Private-Equity-Investitionen?

Venture Capital

Frühphase / Start-ups & Early Stage

18 % aller PE-Deals in Europa

Small Cap PE

5 - 50 Mio. € / KMU & Mittelstand (größtes Segment)

41 % aller PE-Deals - größtes Segment

Mid Market PE

50 - 300 Mio. € / Etablierte Mittelständler

29 % aller PE-Deals in Europa

Large Cap / Buyout

> 300 Mio. € / Konzernabspaltungen, LBO

12 % aller PE-Deals - höchstes Volumen

Wie verteilen sich Private-Equity-Investitionen?



Small Cap PE

5 - 50 Mio. € / KMU & Mittelstand (größtes Segment)

41 % aller PE-Deals - größtes Segment



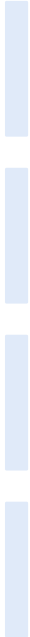
Mid Market PE

50 - 300 Mio. € / Etablierte Mittelständler

29 % aller PE-Deals in Europa

PE-Investitionen in Deutschland

nach Branchen 2018 vs. 2025



IKT (Kommunikation, Computer, Elektronik): 24 % → 32 %

Biotechnologie und Gesundheitswesen: 2 % → 9 %

Energie und Umwelt: 13 % → 20 %

Konsumgüter und –services: 8 % → 8 %

Was Finanzinvestoren wirklich suchen

Wachsender Markt

- Internationaler Markt
- Strukturelles Wachstum (Digitalisierung, Demografie, ESG / Megatrends)
- Markteintrittsbarrieren
- Geringe Zyklik und stabile Nachfrage in Krisenzeiten
- Relevante Wettbewerbsstellung

Starkes Management = entscheidender Faktor

- Relevante Wettbewerbsstellung
- Incentiviert am Unternehmenserfolg und -misserfolg
- Strategie & Umsetzungskompetenz
- Mitarbeiterführung (motivierend)
- Investorenkompatibel

Wo haben wir investiert?

Sandmaster-Gruppe:

Paneuropäischer Anbieter und Marktführer in der maschinellen Reinigung von Sand- und Sportplätzen.

Warum haben wir investiert?

- Tiefe Wertschöpfung
- Europäische Aufstellung
- Starke Marktposition in fragmentierter Nische
- Stabile Kundenstruktur (Regulatorik)
- Langjährig etabliertes Management





Wo haben wir investiert?

VARTAN.AERO:

Weltweit tätiger Anbieter von Luftfahrtdienstleistungen (Schwerpunkte: Kabineninnenausstattung, Flugzeugsysteme und Aerostrukturen).

Warum haben wir investiert?

- Internationale Aufstellung
- Hohe Eintrittsbarrieren (Zertifizierung)
- Relevante Marktdurchdringung und langfristige Kundenbeziehungen
- Wachsender und wenig zyklischer Markt
- Starkes Managementteam

2. Welche Finanzinvestoren sind attraktiv für Unternehmen?

Marktumfeld Private Equity

Dealvolumen 2025
in Europa

457,6 Mrd. €

+ 28 % ggü. 2024

Aktive PE-Fonds in
DACH

1.300 +

davon ~ 380 Mid-Market

PE-Transaktionen
Europa 2025

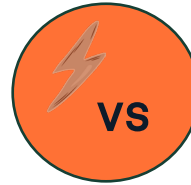
8.878

davon ~ 3.881 Deals
< 150 Mio. € Equity

Die Investoren Landschaft im Überblick

Strategische Investoren

- Ziel: Integration
- Häufig eigenkapitalfinanziert
- Langfristige Haltedauer
- Klare Branchenfokussierung
- Vollständige Übernahme
- Verlust der Eigenständigkeit



Finanzinvestoren

- Ziel: Wertsteigerung
- Einsatz von Fremdkapital
- Haltedauer idR 3 bis 7 Jahre
- Branchenbreiter
- Mehrheit-/Minderheitsbeteiligung
- Eigenständige Entwicklung

Merkmale von Finanzinvestoren

Investmentfokus:

schmal

vs.

breit

Fondsstruktur

vs.

Evergreen

Mehrheitsbeteiligung

vs.

Mehr-/Minderheitsbeteiligung / Mezzanine

Management:

aktiv

vs.

passiv

Branchenfokussiert

vs.

Branchenagnostisch

Regional

vs.

International

Take away

Was ist das Ziel:

Kaufpreismaximierung

vs.

Eigenständigkeit

Künftige Führung:

Unternehmernachfolge

vs.

Angestellte Manager

Ausrichtung:

Erhalt Unternehmenskultur

vs.

Hohe Veränderungen

Rolle des Unternehmers: Sofortiges Loslassen

vs.

Sparringspartner

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Sie haben noch Fragen?
Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.



Sven Bode
Tel.: +49 40 822 2095-40
Mobil: +49 175 5690387
s.bode@haspa-bgm.de