



Im Geschäftsjahr 2025 haben wir unser Portfolio gezielt weiterentwickelt und unser Engagement im Markt ausgebaut. 3 zusätzliche Private-Debt-Finanzierungen, 2 neue Unternehmensbeteiligungen sowie die erfolgreiche Veräußerung eines Portfoliounternehmens – Einblicke in die bedeutendsten Transaktionen des Jahres 2025 und ihren Beitrag zur strategischen Weiterentwicklung der DBAG.

Wesentliche Transaktionen

Deutsche Beteiligungs AG und ELF Capital Group.
Wir bieten eine einzigartige Plattform umfassender
Private-Equity- und Private-Debt-Lösungen für
die Finanzierung des Mittelstands im DACH-Raum.

84 Mio. €

Private-Debt-
Investments

13,8 %

durchschnittliche Brutto-
Rendite p.a. (gross IRR)

1,39

durchschnittlicher
Brutto-Kapitalmultiplikator
(gross MoM)



Deutsche
Beteiligungs AG



ELF

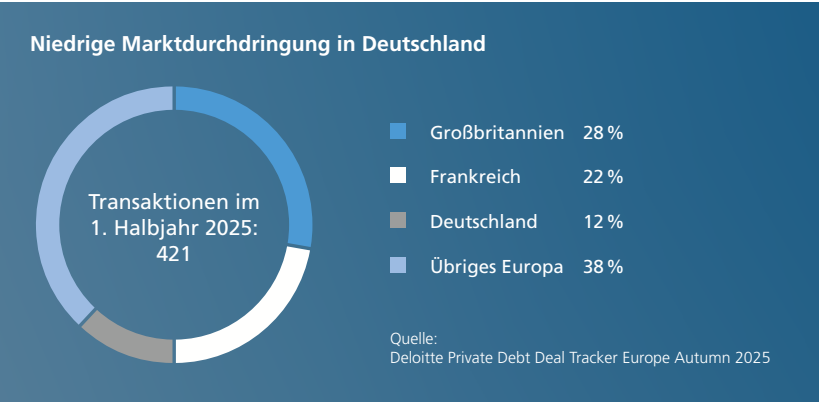
CAPITAL GROUP

„Die DBAG ist aktiv, flexibel und dynamisch. Mit der Erweiterung unseres Lösungsangebots um Private Debt haben wir unsere Marktposition ausgebaut und in kurzer Zeit bereits eine Reihe attraktiver Investments realisiert. Auch hier haben wir eine Präferenz für familiengeführte Marktführer mit soliden, profitablen Geschäftsmodellen und guten Wachstumsaussichten. Zudem unterstützen wir Unternehmen in Sondersituationen und bei MBOs.“

Tom Alzin, Sprecher des Vorstands der DBAG

Steigende Nachfrage in einem hochattraktiven Markt

Traditionelle Banken stehen unter hohem regulatorischem Druck – beispielsweise hinsichtlich steigender Eigenkapitalanforderungen und der Begrenzung ihrer Verschuldungsquote. Weil sie entsprechend restriktiv agieren, suchen mittelständische Unternehmen alternative Angebote, um ihre Wachstumspläne zu finanzieren, bestehende Verbindlichkeiten abzulösen oder Restrukturierungen und Nachfolgeregelungen umzusetzen. Private-Debt-Lösungen schließen diese Finanzierungslücken. Vor allem sind sie aber auch hinsichtlich Kreditlinien, Laufzeiten, Tilgungsrhythmen und Covenants flexibler als Bankenfinanzierungen, lassen sich individueller und meist auch schneller strukturieren. Daher passen sie oft besser zu Familienunternehmen und ermöglichen diesen zugleich die Diversifizierung ihrer Kapitalstruktur.



Durchdringung mit Private Debt im unteren bis mittleren Segment weiterhin niedrig

Private Debt hat sich in Europa in den vergangenen 10 Jahren zunehmend als gängige Finanzierungsform des Mittelstands etabliert. Trotz nachhaltig gestiegener Transaktionszahlen ist die Marktdurchdringung jedoch insbesondere in Deutschland weiterhin niedrig. Dies lässt einen weiteren überdurchschnittlichen Anstieg der Nachfrage in der Zukunft erwarten. Aus Anbietersicht hat der Markt vor allem mit der Abkehr der Zentralbanken von der Nullzinspolitik – infolge des wieder aufgelebten Inflationsdrucks – erheblich an Attraktivität gewonnen. Inzwischen lassen sich nachhaltig interessante Margen auf ausgereichte Finanzierungen erzielen. Dies gilt auch für Investments gemäß unserem Value-Ansatz: Wir streben immer eine ausreichende Sicherheitsmarge an, sodass die vereinbarte Rückzahlung inklusive Zinsen auch in einem Worst-Case-Szenario mit überwiegend großer Wahrscheinlichkeit erwartet werden kann.

Starke, langfristig wirksame Wachstumstreiber

Kurzfristig stellen die in den nächsten Jahren anstehenden Refinanzierungen der Corona-Kredite eine vielversprechende Opportunity dar. Darüber hinaus wird der Private-Debt-Markt jedoch vor allem von langfristig wirksamen Wachstumstreibern geprägt. So sind Unternehmen angesichts der geopolitischen Umbrüche und der damit einhergehenden Instabilitäten der globalen Lieferketten und Warenströme heute stärker als vor der Pandemie gefordert, höhere Umlaufvermögen zu finanzieren. Auch die Anpassungen an den Klimawandel, die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft und die alternde Gesellschaft erzeugen einen hohen Investitionsbedarf. Diese Faktoren werden zu einem nachhaltigen Wachstum des Private-Debt-Marktes beitragen.



Investment 1
August 2024

Führender Generika-Hersteller mit Sitz in Irland; Refinanzierung bestehender Kredite und Finanzierung von Wachstumsinvestitionen



Investment 2
Februar 2025

Finanzierung des Erwerbs eines auf passive elektronische Bauteile spezialisierten Unternehmens für einen globalen Blue-Chip-Kundenstamm



Investment 3
Juni 2025

Unterstützung eines Family Office beim Aufbau einer Plattform zur Erstellung von Marketingmaterialien (sowohl digital als auch physisch) durch die Finanzierung von 2 Add-ons



Investment 4
Juni 2025

Finanzierung des Zusammenschlusses von 3 führenden Fintech-Unternehmen, die internationale Studierende in Deutschland adressieren

FinMatch will zur führenden Instanz für unternehmerische Finanzierungslösungen im Mittelstand werden – technologiegestützt, unabhängig und mit klarer Wirkung.

> 1.000

Finanzierungs-
partner

> 750

erfolgreiche
Projekte

6

Standorte
in Deutschland

Langfristige Beteiligung

Minderheitliche Beteiligung
– Proprietäre bilaterale Transaktion –

Beteiligungsbeginn

Juli 2025

fin – match
Mehr als Unternehmensfinanzierung.

„Mittelständische Unternehmen erhalten oft nicht die nötige Aufmerksamkeit und Beratungsqualität für optimale Finanzierungslösungen. FinMatch schließt diese Lücke. Wir sehen hier eine langfristige Partnerschaft mit erheblichem Wertsteigerungspotenzial.“

Tom Alzin, Sprecher des Vorstands der DBAG

Marktführer mit klarem Alleinstellungsmerkmal

FinMatch bringt über seine Finanzierungsplattform den Mittelstand mit über 1.000 Finanzierungspartnern zusammen. Das Unternehmen verbindet objektive und fachkundige Beratung bei der Vorbereitung und Optimierung von Finanzierungsanträgen mit einer digitalen und effizienten Vermittlung von Finanzierungen. Eingebunden werden klassische Unternehmenskredite, Fördermittel und Zuschüsse ebenso wie alternative Instrumente, zum Beispiel Factoring oder Leasing. Ziel ist, dem Mittelstand einen einfacheren Zugang zu optimalen Finanzierungslösungen, auch für komplexe Wachstums- und Investitionsvorhaben, zu eröffnen.

Wachstumspotenzial in attraktivem Marktumfeld

Der anhaltend hohe Finanzierungsbedarf des Mittelstands umfasst allein im Kernmarkt von FinMatch jährlich über 100 Milliarden Euro an neuen Fremdfinanzierungen. Digitale Lösungen ermöglichen passgenaue Finanzierungen, senken die Kapitalzugangshürden und eröffnen so zusätzliche Wachstumsperspektiven.

FinMatch ist nicht nur ein attraktiver Partner des Mittelstands, sondern ermöglicht auch Finanzierungsanbietern, ihr Geschäft mit kleineren und mittleren Unternehmen effektiv auszubauen. Ihnen vermittelt FinMatch ein qualifiziertes und werthaltiges Geschäft, das sie effizient evaluieren können. Besonders attraktiv ist dies unter anderem aufgrund der großen Kompetenz von FinMatch bei strukturierten Transaktionen mit komplexen Bedingungen, Besicherungsanforderungen oder mehreren Tranchen. Damit hat das Unternehmen zugleich eine hohe Markteintrittshürde für Wettbewerber geschaffen.

Professionalisierung und Skalierung geplant

FinMatch steht an der Schwelle zu einem bedeutenden Wachstumsschritt in seiner Unternehmensentwicklung. Die wachsende Anzahl an Finanzierungen wird dazu beitragen, die Effizienz der Plattform permanent zu verbessern. Zudem wird die weitere Professionalisierung der Organisation gezielte Initiativen, beispielsweise über digitale Kanäle oder in besonders vielversprechenden Branchen, ermöglichen. So sollen Multiplikatoreffekte genutzt werden, um das organische Wachstum zu beschleunigen.

„Wir sind stolz darauf, als die führende Corporate-Finance-Plattform bereits heute vielen mittelständischen Unternehmen den Weg zu nachhaltigem Wachstum und Investitionen zu ebnen. Mit der Unterstützung der DBAG können wir unsere Rolle als Katalysator des Mittelstands weiter ausbauen und noch mehr Investitions- und Innovationsvorhaben Realität werden lassen.“

Thomas Becer, CEO von FinMatch

MAIT macht Zukunft. Ganzheitliche Lösungen für unsere Kunden. Hand in Hand mit unseren Herstellern. Für langfristigen Geschäftserfolg.

> 7.000

Kunden

1957

Gründung

> 25

Standorte
in 4 Ländern

**Mehrheitliche Beteiligung
des DBAG Fund VIII**

MBO – Proprietäre bilaterale Transaktion –

Beteiligungsbeginn

November 2025

Umsatz 2025e

214 Mio. €

ma't

„MAIT verbindet tiefes, durchgängiges Prozess-Know-how mit ausgezeichneter technologischer Expertise und verfügt über eine starke Basis aus wiederkehrenden Umsätzen. Wir werden das Management von MAIT dabei unterstützen, die nächste Wachstumsphase zu gestalten.“

Jannick Hunecke, Mitglied des Vorstands der DBAG

Digitale Transformation mittelständischer Fertigungsunternehmen im DACH-Raum

MAIT ist einer der größten strategischen Implementierungspartner global führender Softwareunternehmen für PLM-ERP-Software und bietet zudem eigene Cloud- sowie Managed Services für lokale und branchenspezifische Anpassungen an. Lösungen im Bereich PLM (Product Lifecycle Management) und ERP (Enterprise Resource Planning) sind für den Mittelstand im besonders kostenintensiven DACH-Raum hochrelevant, um langfristig im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Die integrierten Lösungen von MAIT schaffen einen digitalen Rahmen für Produkt-, Fertigungs- und Finanzdaten und machen Unternehmen model-based, effizient und transparent.

Da sich Technologien, Vorschriften sowie Kundenanforderungen laufend weiterentwickeln und sich Entwicklungszyklen ständig verkürzen, müssen PLM-Systeme kontinuierlich verbessert werden, um die Wettbewerbsfähigkeit des Kunden zu sichern. Bei einem mittelständischen MAIT-Kunden dauert die Einführung eines PLM-Systems typischerweise 1 bis 2 Jahre, insgesamt ist es jedoch meist ein kontinuierlicher Prozess über einen Zeitraum von 10 bis 15 Jahren. Die hohe Zufriedenheit der MAIT-Kunden spiegelt sich in der Langfristigkeit der Geschäftsbeziehungen wider: Über 60 Prozent bestehen seit mehr als einem Jahrzehnt.

Prosperierende Aussichten: Markt wächst zweistellig

Der Markt für PLM-Dienstleistungen wächst laut Branchenanalysen bis 2030 jährlich um 9 bis 12 Prozent; die Durchdringung im mittelständischen Maschinen- und Anlagenbau liegt erst bei rund 50 Prozent, sodass auch künftig weiteres erhebliches Wachstumspotenzial besteht. MAIT bedient zudem eine Vielzahl von Branchen, darunter Maschinenbau, Elektronik, Medizintechnik, Automobilindustrie, Hightech-Fertigung und Prozessindustrie, die eine starke strukturelle Nachfrage nach PLM- und ERP-Lösungen aufweisen – getrieben durch zunehmende regulatorische Komplexität, Produktinnovationen und Produktivitätsanforderungen. MAIT konzentriert sich dabei auf mittelständische Unternehmen, die von den globalen PLM-ERP-Anbietern nicht direkt bedient werden.

Ambitionierte Buy-and-Build-Strategie

Das stark fragmentierte Business-Partner-Umfeld bietet MAIT attraktive Chancen zur Weiterentwicklung. Das Unternehmen verfügt heute bereits über eine gut etablierte M&A-Plattform und ist daher exzellent positioniert, um sein internationales Geschäft schnell weiter zu skalieren. Der Fokus liegt auf profitablen europäischen Zielunternehmen, die das Produkt-Know-how und den Kundenzugang erweitern. Synergien entstehen vor allem durch den höchsten Partner-Status von MAIT bei seinen PLM-ERP-Softwarepartnern und durch zahlreiche Cross-Selling-Möglichkeiten, die durch MAITs eigene Softwaremodule unterstützt werden.

„Mit der DBAG gewinnen wir einen erfahrenen Partner, der unser Geschäftsmodell versteht und unser Wachstum nachhaltig unterstützt. Nach 24 erfolgreich integrierten Akquisitionen eröffnet uns die Expertise der DBAG neue Möglichkeiten, unsere Plattform international auszurollen und unseren Kunden noch umfassendere Lösungen anzubieten.“

Stefan Niehusmann, CEO von MAIT

duagon ist der weltweit führende Partner für zuverlässige, anspruchsvolle Embedded-Produkte, die in regulierten, kritischen Anwendungen eingesetzt werden.



Bahn



Medtech



Dienstleistungen

Mehrheitliche Beteiligung des DBAG Fund VII

Veräußerung an strategischen Käufer

Beteiligungsdauer

2017–2026

(Veräußerung 9/2025 vereinbart und 1/2026 vollzogen)

Umsatz 2025e

142 Mio. CHF



LEADING THE EMBEDDED FUTURE

„Der erfolgreiche Abschluss des Investments in duagon unterstreicht unsere Stärke bei Nachfolgelösungen und bei der Begleitung strategischer Buy-and-Build-Konzepte. Zugleich zeigt das Investment, dass wir gemeinsam mit unseren Portfoliounternehmen auch herausfordernde Zeiten – wie die Chipkrise zwischen 2020 und 2023 – erfolgreich meistern und dabei langfristig Werte für die DBAG und unsere Portfoliounternehmen schaffen. Heute steht duagon besser da als je zuvor.“

Tom Alzin, Sprecher des Vorstands der DBAG

Technologieführer in wachstumsstarkem Bahnmarkt

duagon ist einer der führenden unabhängigen Marktteilnehmer für Hardware- und Softwarelösungen für sicherheitsrelevante Anwendungen vor allem in der Bahnindustrie. Das Marktumfeld ist günstig, da sich der globale Bahnmarkt in einer fundamentalen Transformation befindet – getrieben von Digitalisierung, Elektrifizierung und umfangreichen Infrastrukturinvestitionen. Die Embedded-Computing-Lösungen von duagon ermöglichen zum Beispiel eine äußerst verlässliche und sichere Datenkommunikation innerhalb und außerhalb des Zuges, eine redundante und hochperformante Rechenleistung im Zug sowie die Anbindung an digitale Signalsysteme. Sie entsprechen höchsten Sicherheits- und Zuverlässigkeitsstandards und ermöglichen den Kunden von duagon, ihre Technologie-Roadmaps zu beschleunigen, Regulierung einzuhalten und einen sicheren Zugbetrieb zu gewährleisten. Damit ist duagon einer der wichtigsten Technologiepartner für OEMs, Subsystem-lieferanten und Betreiber kritischer Infrastruktur im Schienenverkehr.

Mit technischer Exzellenz zum unverzichtbaren Partner der Bahnindustrie

Ursprünglich konzentrierte sich duagon auf Kommunikationselektronik wie Interfacekarten, Gateways und Switches. Diese sind für die Übertragung sicherheits- und funktionskritischer Daten innerhalb eines Zuges notwendig – wie sein „Nervensystem“.

Durch seine strategische Akquisitionsstrategie hat duagon sein Produktportfolio um Computersysteme, das heißt das „Gehirn des Zuges“, erweitert, seine Kundenbeziehungen vertieft und seine Absatzmärkte über Branchen und Regionen diversifiziert. Software und Engineering-Dienstleistungen speziell für Bahnanwendungen vervollständigen das Angebot und machen es noch attraktiver. Der starke Fokus auf technische Exzellenz, der durch kontinuierliche Investitionen in Forschungs- und Entwicklungsressourcen untermauert wurde, hat die strategische Position des Unternehmens weiter gefestigt. duagon ist essenziell, um Züge herstellen und betreiben zu können.

Strategischer Exit der DBAG in stark verändertem M&A-Markt: Ursprüngliche Investition mehr als verdoppelt

Die duagon-Veräußerung unterstreicht die exzellente Positionierung der DBAG als IndustryTech-Investor in Europa. Seit 2019 haben wir unser Portfolio systematisch in Richtung weniger zyklischer Wachstumssektoren weiterentwickelt. Heute sind wir optimal für die Megatrends Digitalisierung, Automatisierung und Industrie 4.0 positioniert – duagon steht exemplarisch für diese Strategie. Auf dieser Grundlage ist es gelungen, auch in einem mittlerweile von Secondary Buy-outs dominierten europäischen Private-Equity-Markt einen strategischen Exit zu realisieren. Wir konnten unserem Portfoliounternehmen eine unternehmerische Zukunftsperspektive eröffnen und zugleich für unsere Fondsinvestoren und Aktionäre eine attraktive Rendite erzielen.

„Die DBAG hat uns in den vergangenen 8 Jahren sehr partnerschaftlich begleitet. Gemeinsam konnten wir die Position von duagon als Technologieführer weiter ausbauen. Wir danken der DBAG für ihre Unterstützung und freuen uns darauf, die nächste Phase unserer Wachstumsstrategie gemeinsam mit der Knorr-Bremse AG umzusetzen.“

Dr. Michael Goldbach, CEO duagon

Erfolgreiche Add-on-Strategie

2018 MEN Mikro Elektronik

Kompetenzen in sicherheitskritischen Computersystemen erweitert

2019 OEM Technology Solutions

Präsenz in Steuerungssystemen gestärkt

2020 TechOnRails

Portfolio mit Engineering-Dienstleistungen für Signalsysteme komplettiert