



VEGA PARTNERS

Branchenreport – Elektrotechnik

Januar 2025

Die Branche der Elektrotechnik zeigte im vergangenen Jahr eine hohe Deal-Aktivität, die mit 29 Transaktionen im 2. Quartal 2024 einen neuen Höhepunkt erreichte

Executive Summary

Branchen Highlights

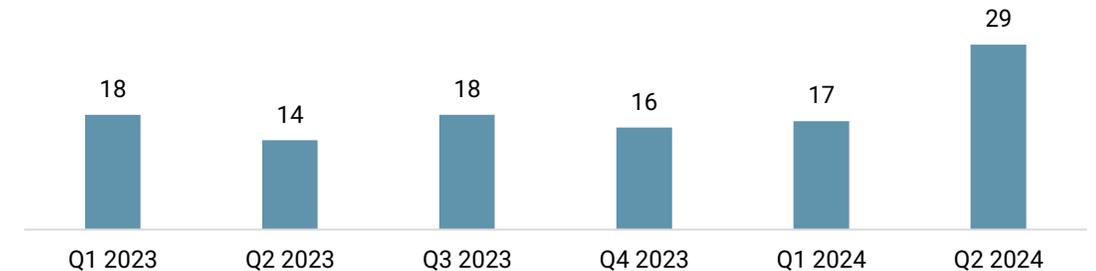
- Die Elektrotechnikbranche bietet ein Umfeld, das von häufigen Unternehmenskäufen und –fusionen geprägt ist und seit Beginn des aktuellen Jahres eine **erhöhte Deal-Aktivität vorweist**.
- Innerhalb des Betrachtungszeitraums von Q1 2023 bis einschließlich Q1 2024, wurden ca. **39,2% aller Transaktionen mit Finanzinvestoren**** und ca. **60,8% mit strategischen Investoren***** durchgeführt.
- Ein Großteil aller Transaktionen fand in Deutschland statt, diese machten **ca. 78,5% aller Transaktionen im Betrachtungszeitraum** aus; anschließend folgen die Schweiz mit ca. 15% und Österreich mit ca. 6,5%.
- **Für das Jahr 2025 wird ein weiterer Anstieg der Transaktionsanzahl erwartet**

Transaktionen nach Unterbranchen



Transaktionsentwicklung Elektrotechnik

Anzahl der Transaktionen in der DACH-Region



Käuferübersicht

Anteile der Käufertypen



*Quelle: Transaktionsdaten basierend auf MAJUNKE Consulting Reports / **Finanzinvestoren: Investieren primär in Unternehmen, um finanzielle Renditen zu erzielen, ohne dabei strategische Synergien anzustreben. / ***Strategische Investoren: Unternehmen die in der gleichen/ähnlichen Branche aktiv sind und strategische Synergien anstreben.

Marktakteure innerhalb der Elektrotechnikbranche können durch die Abdeckung von Nischen profitieren und durch weitere Konsolidierung der Branche mit rentablen Exit-Möglichkeiten rechnen

Marktumfeld der Branche Elektrotechnik

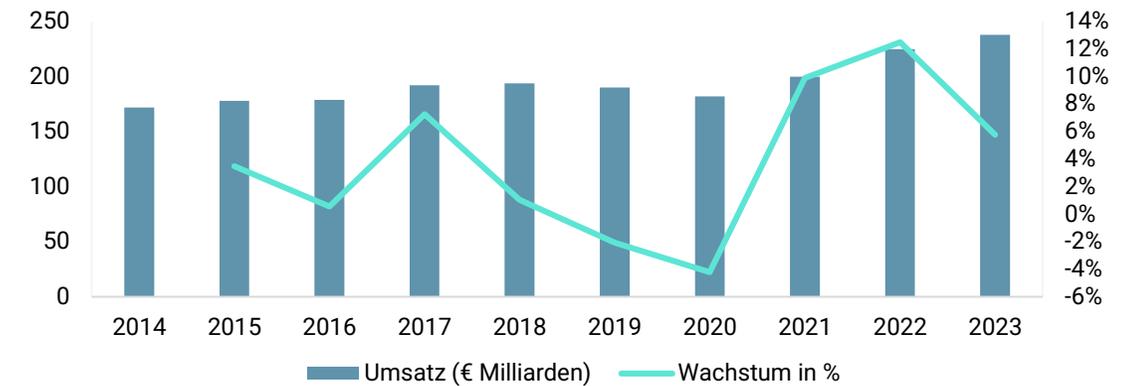
Wachstumstreiber & Potenziale

- Die Digitalisierung und die **Einführung von Industrie 4.0-Technologien** treiben die Suche nach strategischen Partnerschaften voran, die ihre Innovationsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit stärken.
- Die **Suche nach Nachfolgelösungen** ist für viele mittelständische Unternehmen aktuell ein großer Faktor, der zu **hoher M&A Aktivität** führt.
- Deutsche Unternehmen der Elektrotechnikbranche streben zunehmend eine **internationale Expansion** an. **M&A-Aktivitäten** spielen hierbei eine wichtige Rolle, da sie den **Zugang zu neuen Märkten und Kunden** ermöglichen.

Wettbewerbsumfeld

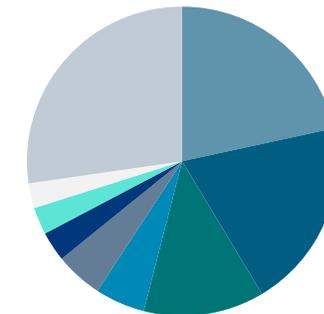
- Viele mittelständische Unternehmen agieren als sogenannte **"Hidden Champions"**, die in ihren jeweiligen **Nischen weltweit führend** sind, oft sehr **flexibel agieren** und schnell auf **Marktveränderungen reagieren** können.
- Die **Elektrotechnikbranche ist stark reguliert** – Diese regulatorischen Anforderungen können einerseits den **Markteintritt für neue Wettbewerber erschweren**, andererseits aber auch **zusätzliche Kosten und Anpassungsdruck** für bestehende Unternehmen bedeuten.
- Die Einführung von **Industrie 4.0-Technologien** verändert die Produktionsprozesse und Geschäftsmodelle grundlegend.

Umsatzentwicklung (in Mrd. €)



Produkte & Dienstleistungen

- Automation (21,5%)
- Bauelemente (19,8%)
- Energietechnik (12,5%)
- Medizintechnik (5,2%)
- Batterien (4,9%)
- Fahrzeugtechnik (3,1%)
- Elektrohausgeräte (2,8%)
- Schienenfahrzeuge (2,6%)
- Sonstige (27,2%)



Der Trend für die Multiples von Unternehmensbewertungen im Micro- (bis EUR 20 Mio. Umsatz) und Small Cap Bereich (bis EUR 50 Mio. Umsatz) ist über längere Zeiträume recht stabil

EBIT- und Umsatzmultiples, Q1 2025

Branche	EBIT-Multiple Min (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Max (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Min (Small-Cap)	EBIT-Multiple Max (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Min (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Max (Small-Cap)
Bau und Handwerk	4,5	6,3	5,0	6,6	0,4	0,7
Beratende Dienstleistungen	4,4	6,0	6,0	8,0	0,7	1,0
Software	5,3	7,7	8,3	10,1	1,2	2,0
Telekommunikation	4,8	6,9	7,5	9,3	1,0	1,4
Medien	4,6	6,4	6,6	8,3	0,8	1,1
Handel und E-Commerce	4,9	6,7	7,2	9,2	0,5	0,8
Transport, Logistik und Touristik	4,2	5,9	5,5	7,0	0,5	0,8
Elektrotechnik und Elektronik	5,0	6,9	6,8	8,3	0,7	1,2
Fahrzeugbau und -zubehör	4,4	6,0	4,9	6,0	0,4	0,7
Maschinen- und Anlagenbau	4,8	6,8	5,7	7,1	0,5	0,7
Chemie und Kosmetik	5,2	7,4	7,4	8,9	0,8	1,0
Pharma	5,9	8,3	8,5	10,9	1,4	2,0
Textil und Bekleidung	3,8	5,5	5,0	6,8	0,5	0,7
Erneuerbare Energien	5,0	7,2	8,1	9,8	1,0	1,4

Eine **sorgfältige Vorbereitung** sowie ein **strukturierter Verkaufsprozess** sind entscheidend für den Unternehmenswert. Weitere Werttreiber sind **geringe Abhängigkeiten** vom Gesellschafterkreis, Kunden und Lieferanten

Quelle: Finance Magazin

Das eingespielte Gründer-Team von Vega Partners verfügt über langjährige M&A-Erfahrung in der Gestaltung von individuellen Transaktionsprozessen

Ihre Ansprechpartner



Felix von der Heyden 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-173-7228496

Nach seiner mehrjährigen Tätigkeit in der M&A-Beratung bei dem renommierten Beratungshaus Deloitte mit Fokus auf Transaktionen im deutschen Mittelstand, leitete Felix von der Heyden zuletzt den Düsseldorfer Standort der M&A-Beratung Benchmark International. Seit Benchmark's Markteintritt im Jahr 2022 wirkte Felix maßgeblich bei über 25 Transaktionen mit.

Felix absolvierte erfolgreich einen Bachelor of Science in Industrial Management an der technischen Universität München. Er vertiefte seine Finanzkenntnisse durch den Abschluss Master of Science in Management und Finance an der Hult International Business School.



Lucas Rhönisch 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-152-52584129

Im Zuge seiner mehrjährigen Tätigkeit in der Wirtschaftsprüfung bei Deloitte erlangte Lucas Rhönisch tiefgreifende Einblicke in den deutschen Mittelstand und sammelte umfangreiche Finanzkenntnisse. Für den Automobilhersteller Polestar baute er die Controlling-Abteilung im Zuge des Markteintritts in Deutschland auf. Zuletzt war Lucas bei Benchmark International als Projektleiter verantwortlich für ein sechs-köpfiges Team und wirkte maßgeblich beim Aufbau der deutschen Organisation mit.

Lucas hat einen Bachelor mit Schwerpunkt Recht, Steuern, Wirtschaftsprüfung sowie einen Master of Science in Financial Economics von der Erasmus Universität Rotterdam.