Pressemitteilung

MP Industrial PE (MPiPE) Indicator H2-2026

Neue MP-Studie – Erwartungen an die Deal-Aktivität sind so hoch wie nie: Platzt jetzt der Knoten?

- **Interesse an europäischen Industrieunternehmen und erwartete Transaktionsaktivität steigen sprunghaft an und erreichen mit 92 Prozent und 89 Prozent neue Höchststände**
- **Rund 2,5 Billionen US-Dollar Dry Powder, Exit-Stau und niedrige Unternehmensbewertungen treiben die Transaktionserwartung im PE-Markt, trotz anhaltender Exit-Herausforderungen**
- **Unternehmensbewertungen im Industriesektor entwickeln sich zunehmend auseinander; Median Mid-Market Multiple sinkt auf 8,8x**
- **Internationaler Vergleich: DACH und Südeuropa in Kauflaune; die nordischen Länder suchen den Exit**
- **Fundraising bleibt herausfordernd**

Frankfurt/Wien, 25. November 2026 – Europas Private-Equity-Investoren schöpfen Hoffnung auf eine Belebung des Transaktionsmarkts. Besonders der Industriesektor rückt dabei in den Fokus. Das zeigt der aktuelle **MP Industrial Private Equity (MPiPE) Indicator** für das zweite Halbjahr 2026 von MP Corporate Finance. Für die Studie wurden von dem auf den europäischen Industriesektor spezialisierten Beratungshaus im vierten Quartal 2026 mehr als 4.000 Senior-PE-Professionals in ganz Europa befragt.

89 Prozent der befragten Private-Equity (PE)-Professionals erwarten eine steigende Dealaktivität im Mid-Market. Vor einem Jahr lag dieser Anteil noch bei 67 Prozent. Dies entspricht einem Anstieg um 22 Prozentpunkte. Gleich mehrere Faktoren geben Anlass für Optimismus: Weltweit verfügen Private-Equity-Investoren über rund 2,5 Billionen US-Dollar an Kapital, das noch investiert werden muss – sogenanntes Dry Powder. Gleichzeitig sind die durchschnittlichen Haltedauern für Private-Equity-Beteiligungen auf knapp sieben Jahre gestiegen. *„Ausbleibende Exits und geringe Ausschüttungen erhöhen den Druck auf die General Partners, Kapital an ihre Limited Partners zurückzuführen und neue Investitionsmöglichkeiten zu erschließen. Diese Konstellation sorgt dafür, dass die Transaktionsaktivität anzieht. Industrieunternehmen machen dabei einen wachsenden Anteil der Transaktionen aus",* ordnet **Roman Göd, Gründungs- und Managing Partner bei MP Corporate Finance,** die Ergebnisse der aktuellen MP-Studie ein**.**

Bewertungsaufschlag für Megatrends und Qualität

92 Prozent der befragten PE-Professionals erwarten, dass das Interesse an europäischen Industrieunternehmen weiter zunimmt – ein Anstieg von 21 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Elektrifizierung und verteidigungsnahen Industrien stehen hoch im Kurs: *„Für Unternehmen, die von langfristigen Megatrends wie Rechenzentren, Stromnetzen und Verteidigung profitieren, werden Bewertungsaufschläge von 15 bis 30 Prozent gegenüber den jeweiligen Sektormedianen gezahlt", erklärt Roman Göd.*

Auch qualitativ hochwertige Marktführer erzielen weiterhin hohe Verkaufspreise. Doch abseits dieser Branchen entwickelt sich die Nachfrage verhaltener. Die Folge: Die Bewertungen im Industriesektor entwickeln sich zunehmend auseinander. *„Angesichts hoher Zinsen und eines moderaten Wirtschaftswachstums gehen die Bewertungen für schwächere Unternehmen mit geringeren Wachstumsaussichten zurück und Verkäufer müssen ihre Preisvorstellungen entsprechend anpassen", ergänzt* ***Gregor Nischer, Gründungs- und Managing Partner bei MP Corporate Finance.*** Mittlerweile werden mehr als ein Viertel der Mid-Market-Transaktionen mit einem EBITDA-Multiple von weniger als 7x abgeschlossen. Der Median der Bewertungen im Mid-Market liegt aktuell bei 8,8x und damit deutlich unterhalb des Zehnjahresdurchschnitts. Für das kommende Jahr erwarten die Befragten nur einen moderaten Anstieg der Bewertungsmultiplikatoren.

Earn-outs überbrücken unterschiedliche Preisvorstellungen

Angesichts der anhaltenden Bewertungsunterschiede und der restriktiveren Kreditvergabe durch Banken werden Transaktionen zunehmend über Earn-outs, die Rückbeteiligung der Verkäufer am Unternehmen (Rollover Equity) oder Minderheitsbeteiligungen strukturiert, anstatt die Preisvorstellungen ausschließlich über den Kaufpreis

anzugleichen. *„Verkäufer können dadurch am künftigen Wertsteigerungspotenzial beteiligt bleiben, während Käufer ihren unmittelbaren Eigenkapitalbedarf begrenzen",* erklärt **Nischer**.

DACH-Region und Südeuropa kaufen – Nordische Länder verkaufen
In der DACH-Region und in Südeuropa überwiegt die Kaufbereitschaft. Hier trifft der hohe Investitionsdruck auf attraktive Einstiegspreise im Mid-Market. In den nordischen Ländern dominiert hingegen die Verkäuferseite. Dies steht im Einklang mit der rekordhohen Exit-Aktivität in der nordischen Region und der zunehmenden Reife der Portfolios. Private Equity ist dort vor strategischen Käufern der bevorzugte Exit-Kanal. In allen anderen Regionen führen strategische Käufer das Feld der wichtigsten Exit-Kanäle an. In Westeuropa halten sich Käufer und Verkäufer die Waage. In Frankreich sinkt die Transaktionsaktivität auf den niedrigsten Stand seit sechs Jahren.

Kaum Hebel durch Fremdfinanzierung
Trotz der Leitzinserhöhungen durch die EZB im Juni und September dieses Jahres und einer Verschärfung der Kreditvergabekonditionen durch die Banken, hat sich die Fremdkapitalfinanzierung im Vergleich zum ersten Halbjahr 2026 etwas entspannt: 53 Prozent der Befragten erwarten eine Verschlechterung der Verfügbarkeit von Fremdkapital und 56 Prozent eine Verschlechterung der Leverage-Bedingungen. Im ersten Halbjahr 2026 waren es noch 66 Prozent bzw. 74 Prozent. *„Kreditgeber konkurrieren weiterhin intensiv um hochwertige Vermögenswerte, sodass Unternehmen mit stabilen und widerstandsfähigen Cashflows im Industriesektor weiterhin eine Finanzierung erhalten",* so **Nischer**. *„Angesichts steigender Zinsen dürften die Renditen künftig aber vor allem durch das EBITDA-Wachstum und weniger durch den Einsatz von Fremdkapital erzielt werden."*

Due Diligence: Hoffnung in die KI erfüllen sich vorerst nicht
Im ersten Halbjahr 2026 zeigten sich die befragten PE-Professionals noch optimistisch, dass der verstärkte Einsatz von KI-gestützter Tools Due-Diligence-Prozesse künftig beschleunigen könnte. In der Praxis spüren sie davon bislang offenbar noch wenig: Der Due-Diligence-Index sinkt von 50 auf 35. Grund für den Pessimismus ist auch die zunehmende Komplexität: Rund 70 Prozent der Befragten rechnen damit, dass der Prüfungsumfang weiter steigt. So machen KI-Exponierung, Zölle und die Prüfung ausländischer Direktinvestitionen (FDI-Screening) die Due Diligence aufwändiger. Hinzu kommen eigenständige Prüfungen der Kreditgeber, die Transaktionsprozesse verlängern.

Strategische Käufer bleiben wichtigster Exitkanal – Add-on-Akquisitionen erreichen Zehnjahreshöchststand
Die Exit-Aktivität blieb insgesamt verhalten. Bei etablierten Portfoliounternehmen im Besitz von Private-Equity-Fonds können Industrieunternehmen dank Synergieeffekten höhere Kaufpreise bieten als Finanzinvestoren – und bleiben somit nach wie vor der wichtigste Exit-Kanal für Private Equity. Umgekehrt gehören Industrieunternehmen auch zu den häufigsten Verkäufern an Private-Equity-Investoren. Add-on-Akquisitionen machen aktuell 58 Prozent aller europäischen Private-Equity-Transaktionen aus und erreichen damit einen Zehnjahreshöchststand.

Hinter strategischen Käufern und Private-Equity-Investoren belegen Continuation Funds in DACH, West- und Südeuropa wie im Vorjahr den dritten Platz unter den Exit-Kanälen. Sie stoßen jedoch zunehmend an ihre Grenzen. Das Rekordvolumen GP-geführter Transaktionen hat das verfügbare Kapital spezialisierter Secondary-Investoren zunehmend gebunden. Gleichzeitig zeigen diese eine geringere Bereitschaft, komplexe Buy-and-Build-Strategien zu finanzieren. In den nordischen Ländern gewinnen Börsengänge als Exitkanal wieder an Bedeutung und haben sich inzwischen auf Platz drei vor den Continuation Funds geschoben.

Investoren bleiben zurückhaltend
Das Umfeld für Fundraising bleibt nach wie vor schwierig. 33 Prozent der Befragten erwarten eine Verbesserung der Bedingungen. Der Engpass liegt hier vor allem bei den Ausschüttungen: *„Da Exits weiterhin schleppend verlaufen, erhalten Limited Partners nur geringe Kapitalrückflüsse und haben weniger Spielraum, erneut Kapital zuzusagen. Das verfügbare Kapital fließt dabei vor allem etablierten Fondsmanagern zu, die nachweislich Kapital an ihre Investoren zurückführen",* erklärt **Roman Göd**. *„Für Mid-Market-Fonds bedeutet das: Sie benötigen mehr Zeit für den Abschluss ihres Fundraisings und müssen sich häufig mit niedrigeren Zielvolumina zufriedengeben", so **Göd** weiter.*

Über den MPiPE Indicator H2-26:
Für den MPiPE Indicator wurden von MP Corporate Finance im vierten Quartal 2026 über 4.000 Senior-Professionals von institutionellen Fondsanlegern aus der Private-Equity-Branche zu ihren industriellen Portfolios und dem erwarteten Dealflow befragt. Die Erkenntnisse

bilden die Grundlage für den MPiPE Indicator, der die Schlüsselaspekte des Marktes wie Fundraising-Erwartungen, M&A-Prozessdauer, Investmentmöglichkeiten, Deal Flow, Bewertungen und Exits abbildet.

Über MP Corporate Finance:
MP Corporate Finance ist die führende, international agierende M&A-Beratung mit Spezialisierung auf den Industriesektor. Als erfahrener Partner begleitet MP mittelständische Unternehmen und Management-Teams, Private-Equity-EntscheiderInnen sowie Unternehmervertraute bei komplexen Transaktionen sowohl auf der Sell- als auch Buy-Side und unterstützt u.a. im Rahmen von Kapitalbeschaffung, Buy-and Build-Strategien, Carve-Outs oder auch über den gesamten Private-Equity-Lifecycle hinweg. MP wurde in den 1990er Jahren als erstes europäisches M&A-Haus mit einem Sektor-fokussierten Beratungsansatz von Roman Göd und Gregor Nischer gegründet. Heute beschäftigt das Unternehmen an fünf Standorten weltweit – in London, Frankfurt, Wien, Istanbul und Chicago – mehr als 85 erfahrene Hands-on ExpertInnen und stellt somit europaweit das größte Team für Industrial-M&A. Bis heute hat MP mit seinem einzigartigen Sektorfokus mehr als 700 Industrie-Transaktionen von Beteiligungsgesellschaften, mittelständischen Unternehmen sowie Konzernen erfolgreich begleitet. Weitere Informationen finden Sie unter https://www.mp-corporatefinance.com/

Pressekontakt:
IWK Communication Partner
Judith Spießberger
+49 (0) 89 2000 30 30
MP@iwk-cp.com
www.iwk-cp.com