

Pressemitteilung

MP Industrial PE (MPiPE) Indicator H1-2026

Neue MP-Studie: Europas Industrie vor größtem Deal-Schub seit zwei Jahren – DACH-Region mit deutlichem Aufwärtstrend

- **Industrie-Targets gefragt wie nie: 79% der befragten Private-Equity-Professionals erwarten steigendes Interesse an Industrieunternehmen**
- **Dealaktivität zieht an: über 1 Billion Euro Dry Powder, jahrelanger Exit-Stau und LP-Druck treiben die Transaktionserwartungen auf Zwei-Jahres-Hoch**
- **DACH dreht nach mehrjährigem Tief: steigende Zuversicht im deutschsprachigen Raum, während Westeuropa unter Zolldruck leidet; Nordics erneut aktivste Region**
- **Renditeerwartung sinkt; KI verringert Due-Diligence-Komplexität**
- **Fundraising und Fremdkapital bleiben Engpass**

Frankfurt/Wien, XX. Juni 2026 – Europas Private-Equity-Investoren stehen vor der aktivsten Investmentperiode seit zwei Jahren – zumindest im Industrieumfeld. Das zeigt der aktuelle **MP Industrial Private Equity (MPiPE) Indicator** für das erste Halbjahr 2026 von MP Corporate Finance. Für die Studie wurden von dem auf den europäischen Industriesektor spezialisierten Beratungshaus im zweiten Quartal 2026 mehr als 4.000 Senior-PE-Professionals in ganz Europa befragt.

Grund für den Optimismus sei vor allem der strukturelle Zugzwang vieler Investoren: Laut der Studie halten Europas PE-Häuser mehr als 1,1 Billionen Euro an nicht investiertem Kapital – ein erheblicher Anteil davon stammt aus den Jahren 2022 und 2023. Die deutlich gestiegenen Halteperioden von durchschnittlich fünf auf sieben Jahre sowie der signifikante Exit-Druck sorgen für zusätzliche Dynamik. Als Antwort auf diesen Druck gewinnen Continuation Funds zunehmend an Bedeutung – auch wenn dafür meist Bewertungsabschläge von 10-20% in Kauf genommen werden müssen. Angesichts fehlender alternativer Investitionsmöglichkeiten bleibt der Trend zu solchen Strukturen klar im Aufwärtstrend. *„Das Umfeld ist nach wie vor nicht ideal, aber der Handlungsdruck auf Seiten der Investoren – vor allem bei Private-Equity-Häusern – ist so hoch wie noch nie. Dry Powder, das seinen Deployment-Horizont überschritten hat, LPs, die Kapital zurückfordern, und ein Rückstau an unveräußerten Portfoliounternehmen, der sich nicht weiter ignorieren lässt: Diese Kombination setzt den Markt unvermeidbar in Bewegung – egal, wie sich die makroökonomischen Bedingungen weiterentwickeln“*, ordnet **Roman Göd, Gründungs- und Managing Partner bei MP Corporate Finance**, ein.

Interesse an Industrieunternehmen auf Rekordhoch – strategische Käufer dominieren

Im Fokus steht die europäische Industrie: 79% der befragten PE-Professionals erwarten ein wachsendes Interesse der Investoren an Industrieunternehmen. Ein Anstieg von rund 11% verglichen zum zweiten Halbjahr 2025 und der höchste Wert seit zwei Jahren. Das wachsende Interesse an heimischen und europäischen Industrietargets spiegelt sich auch in den Erwartungen an die Deal-Aktivität wider: So rechnen 74% mit einer deutlich steigenden Transaktionsanzahl. Haupttreiber sei laut MP allen voran der enorme Handlungsdruck: *„Wer in Sachen Exit zu lange gewartet hat, kommt jetzt auf den Markt“*, so **Göd**. Viele strategische Käufer haben der Studie zufolge bereits die Gunst der Stunde erkannt. So legte der Anteil an Unternehmen, die an Strategen verkauft wurden, um ganze 82% zu, während Transaktionen mit PE-Investoren sowohl auf Käufer- und Verkäuferseite in geringerem Maße stiegen (56%). *„Strategische Käufer sind derzeit ein wichtiger Treiber. Durch die Übernahme synergiestarker Wettbewerber versuchen viele Unternehmen das träge organische Wachstum zu kompensieren und sich für die veränderte Wettbewerbslandschaft neu aufzustellen“*, so **Göd** weiter.

DACH-Region zieht an – Westeuropa stagniert

In Sachen regionaler Unterschiede sticht vor allem die DACH-Region heraus: Nach einem mehrjährigen Tief dürfte sich das Bild laut Studie nun drehen. Dies spiegelt sich auch in der wachsenden Zuversicht in Sachen Deal-Aktivität wider: So rechnen rund zwei Drittel der Befragten (63%) mit einer steigenden Anzahl an Transaktionen in der Region – ebenfalls der höchste Wert seit Beginn der MPiPE-Erhebung vor zwei Jahren. Westeuropa hingegen steht laut den MP-Experten weiter unter Druck: Zollbelastungen und das französische Fiskalumfeld dämpfen die Käuferüberzeugung, selbst wenn Einstiegspreise nachgeben. Wie in den Jahren zuvor führen auch im ersten Halbjahr

2026 die Nordics den europäischen Vergleich an – beflügelt durch massiv steigende Verteidigungs- und Sicherheitsinvestitionen von rund 50 Milliarden Euro, die Kapital in dual-use-fähige Industriepattformen lenken und Bewertungen in der Region auf hohem Niveau halten. „Die DACH-Region bietet aktuell gute Einstiegsfenster. Die selektive Neubewertung, die wir in Deutschland und der gesamten DACH-Region beobachten, schafft Chancen für Investoren. Vor allem für jene, die neben dem Know-how für operative Wertschöpfung auch die Geduld mitbringen, Unternehmen durch ein anspruchsvolles Umfeld zu navigieren. Top-Performer werden dabei nach wie vor zu Spitzenpreisen gehandelt“, erklärt **Gregor Nischer, Gründungs- und Managing Partner bei MP Corporate Finance**.

Renditedruck verändert Wertschöpfungsmodell

Die Zeiten, in denen günstige Finanzierung sowie steigende Multiples für attraktive Renditen sorgten, sind vorerst vorbei. Fremdkapitalkosten liegen inzwischen über 8%, Leverage-Niveaus werden von der Mehrheit der Befragten als weiter rückläufig eingeschätzt. Um Fondsrenditen früherer Jahrgänge zu erreichen, braucht es laut Studie ein EBITDA-Wachstum von 10 bis 12% – und dieses muss operativ erwirtschaftet werden. Zudem werden Earn-out-Klauseln, Convertibles und Rückbeteiligungen – so genanntes Roll-Over-Equity – zu Standardwerkzeugen, um Bewertungslücken zwischen Käufern und Verkäufern zu schließen. „Wer heute noch auf Multiple-Expansion und günstiges Fremdkapital als primäre Renditetreiber setzt, wird enttäuscht werden. Die Fonds, die in diesem Zyklus überzeugen, sind jene, die echtes industrielles Know-how mitbringen und in der Lage sind, ihre Portfoliounternehmen tatsächlich operativ zu entwickeln“, so **Nischer** weiter.

KI verringert Due-Diligence-Komplexität

Positive Signale erwarten die Befragten in Sachen Due-Diligence-Komplexität. Denn während diese vor allem im vergangenen Jahr in Gesamteuropa gestiegen ist, rechnet nun die Hälfte der Befragten (50%) mit einer Vereinfachung. Der Grund: Künstliche Intelligenz. „Trotz der wachsenden Anforderungen u.a. durch ESG-Regularien, Zollrisiken oder angespannte Lieferketten, erwarten wir, dass der verstärkte Einsatz KI-gestützter Tools den Due-Diligence-Prozess künftig beschleunigen wird. Das ermöglicht Investoren, mehr Transaktionen in kürzerer Zeit zu prüfen“, so **Nischer**.

Fundraising und Fremdkapital: selektiv, teuer, konservativ

Wenig Veränderung hingegen zeigt sich im Fundraising: Das Umfeld bleibt weiter angespannt, nur 24% der Befragten rechnen mit einer spürbaren Verbesserung. Weltweit fiel das Fundraising 2025 auf unter 600 Milliarden Euro – den niedrigsten Stand seit fünf Jahren. Das Kapital konsolidiert sich laut MP vor allem bei großen, etablierten Plattformen. Spezialisierte Mid-Market-Investoren hingegen betreiben einen sehr selektiven Fundraising-Prozess und konzentrieren sich auf einen klar differenzierten Sektor-Fokus oder auf einen operativen Track-Record.

Mit Blick auf die Finanzierung bleibt Fremdkapital der Engpass: Die Mehrheit der Befragten erwartet eine weitere Verschlechterung, sowohl was die Verfügbarkeit (66%) als auch das Leverage-Niveau (74%) betrifft. Private-Credit-Fonds schließen in diesem Umfeld zwar die von Banken hinterlassene Lücke, jedoch stark selektiv und zu deutlich höheren Kosten.

Über den MPiPE Indicator H1-26:

Für den MPiPE Indicator wurden von MP Corporate Finance im zweiten 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 in Wien gegründet. Heute beschäftigt das Unternehmen an fünf Standorten weltweit – in Wien, Frankfurt, London, Istanbul und Chicago – mehr als 85 erfahrene Hands-On-Expertinnen und -Experten 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