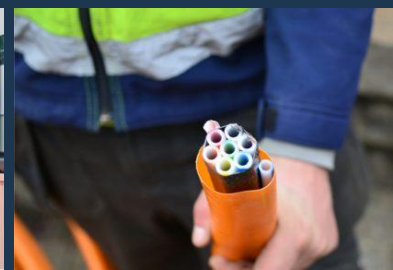


Elektrotechnik: Dienstleister im Zentrum von Elektrifizierung und Energiewende.

Aktuelle Transaktionen, Käuferlandschaft und Bewertung.
Ein Marktüberblick von Zerbach & Company · Juli 2026



Wachstumswende 2026 – nach drei Jahren Stagnation

226

Mrd. € Umsatz Elektro- & Digitalindustrie
2025¹

+2,7 %

nominaler Umsatzzuwachs 2025 ggü.
Vorjahr¹

+2,0 %

erwartetes reales Produktionsplus 2026e¹

877

Tsd. Beschäftigte – zweitgrößter
Industriezweig¹

236

Mrd. € Exporte 2025 (Jan.–Nov., +4,6 %)¹

+6,0 %

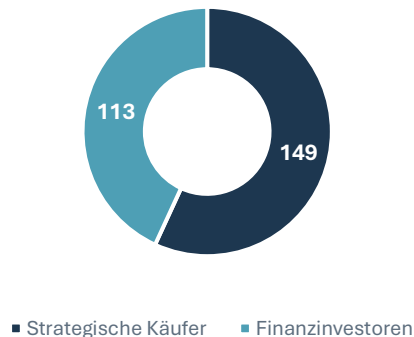
Auftragseingang 2025 ggü. Vorjahr¹

¹ Quelle: ZVEI – Verband der Elektro- und Digitalindustrie (Jahresauftakt-Presskonferenz, Jan. 2026; teils vorläufig / hochgerechnet). Werte gerundet.

Käufer stehen bereit: Konzerne und Investoren konsolidieren den Markt

Von 2024 bis Mitte 2026 wechselten in der DACH-Region rund 260 Elektrotechnik-Dienstleister den Eigentümer, überwiegend an strategische Käufer, mit stark zunehmender Private-Equity-Aktivität.

Transaktionen nach Käufertyp (2024–2026)



Aktive Käufer & Plattformen

KAPITALGESTÜTZTE HANDWERKS- UND TECHNIKGRUPPEN

Builttech / VDK Groep · KONZMANN / KLAR · encoviva / GREENPEAK · TSG / HLD · Assemblin Caverion / Triton · HWP Handwerkspartner · InstallerGroup / FSN · Ufenau

STRATEGISCHE KONSOLIDIERER (KONZERNE & MITTELSTAND)

VINCI Energies · STRABAG PFS · GRÄPER Gruppe · Bosch · SCHULZ Systemtechnik · FABRI Gruppe · Instalco

KÄUFERTYPEN · WER KAUFTE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN?

Drei Käufergruppen: drei unterschiedliche Logiken

Wer als Käufer in Frage kommt, prägt Kaufpreis, Prozess und die Zukunft des Unternehmens. In der Regel ist es empfehlenswert, mehrere Gruppen parallel anzusprechen.

STRATEGISCHE KÄUFER

Unternehmen aus derselben oder einer angrenzenden Branche: vom regionalen Wettbewerber bis zum internationalen Konzern.

Motiv: Marktanteile, neue Regionen, Kompetenzen und vor allem Fachkräfte.

Erwerben meist 100 % und integrieren den Betrieb. Für Synergien werden oft attraktive Preise gezahlt.

Beispiele: VINCI Energies, STRABAG, GRÄPER, FABRI.

FINANZINVESTOREN (PRIVATE EQUITY)

Beteiligungsgesellschaften, die mit Kapital institutioneller Anleger Unternehmen erwerben und weiterentwickeln.

Typisch ist „Buy-and-Build“: Mehrere Betriebe werden zu einer größeren Gruppe zusammengeschlossen.

Inhaber können häufig rückbeteiligt bleiben und am Wertzuwachs teilhaben. Der Weiterverkauf erfolgt meist nach 4 – 7 Jahren.

Beispiele: VDK / EMK, KLAR, Ufenau, TSG / HLD.

NACHFOLGE- & SONDERFORMEN

Family Offices: Vermögen von Unternehmerfamilien, meist mit langfristigem Horizont ohne festen Weiterverkaufstermin.

MBO / MBI: Verkauf an das eigene bzw. ein externes Management, oft mit Bankfinanzierung.

Auch Mitarbeiter- oder Stiftungsmodelle sind möglich.

Fokus: Kontinuität und Erhalt der Selbstständigkeit.

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN · 2026

Von Elektroinstallation bis Schaltanlagen und Automation

Fokus auf Dienstleister, keine Produzenten.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
07/26	EEAtec	Energiemanagement, Gebäudeautomation	FABRI Gruppe	Strategischer Investor
07/26	SENTEG Schaltanlagen	Elektrotechnische Systeme, Schaltanlagen	INVISION	Finanzinvestor
06/26	bacher + schmidt (CH)	Elektroinstallation, Gebäudeautomation	enalpin	Strategischer Investor
04/26	Heinemann (E-Mobility)	E-Mobility-Ladepunkte	CUBOS Holding	Strategischer Investor
04/26	A. Eberle	Mess- und Regeltechnik (Energie)	Bregal Unternehmerkapital	Finanzinvestor
04/26	ELSTEK	Elektro-, Licht- & Sicherheitstechnik	Builttech / VDK Groep	Finanzinvestor
03/26	S&A Schaltanlagenbau	Schaltanlagenbau, Gebäudeautomation	Assemblin Caverion	Finanzinvestor
03/26	Hirtz Automatisierungstechnik	Automatisierung & Robotik	Hanseatic Power Service	Finanzinvestor
03/26	Delta Controls Germany	Gebäudeautomation-Systemintegration	Delta Electronics	Strategischer Investor
03/26	Adenbeck (AT)	Ingenieurbüro techn. Gebäudeausrüstung	encoviva / GREENPEAK	Finanzinvestor
03/26	Lizergy	Planung/Installation PV & E-Technik	Nextgen Renewable Group	Strategischer Investor
02/26	TEPU / Pfanner & Freund (CH)	Elektroanlagen, Kommunikationssysteme	TSG / HLD Group	Finanzinvestor
02/26	ETM Energietechnik Müller	Ingenieurbüro Energietechnik	encoviva / GREENPEAK	Finanzinvestor
02/26	BP Elektro (CH)	Elektroinstallation	InstallerGroup / FSN	Finanzinvestor
01/26	WIESENT Sicherheitssysteme	Sicherheitstechnik	G&N / AURELIUS	Finanzinvestor

Quelle: Z&C-Transaktionsdatenbank 2026. Auswahl illustrativ.

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN · 2025

Vom regionalen Handwerksbetrieb bis zur landesweiten Gruppe

Fokus auf Dienstleister, keine Produzenten.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
11/25	Builttech Holding	Technische Gebäude- & Elektrotechnik	VDK Groep	Finanzinvestor
10/25	Elektro-Kagerer (AT)	Elektrotechnik, IT-Infrastruktur	STRABAG PFS	Strategischer Investor
10/25	a3 Haustech (CH)	Elektroinstallation	InstallerGroup / FSN	Finanzinvestor
10/25	Jessat	Automatisierungslösungen	SCHULZ Systemtechnik	Strategischer Investor
09/25	Smart Energy Group	Technische Gebäudeausrüstung	Apleona / Bain Capital	Finanzinvestor
07/25	R+S Group	Elektro- & Gebäudetechnik	VINCI Energies	Strategischer Investor
07/25	Elektro-Anlagenbau Neustrelitz	Elektrotechnische Dienstleistungen	VDK / EMK Capital	Finanzinvestor
07/25	Ruven Baumgärtner Elektrot.	Elektrotechnische Planung & Beratung	TSG / HLD Group	Finanzinvestor
06/25	Innecken Elektrotechnik	Hoch-/Mittelspannung, Schaltanlagen	GRÄPER Gruppe	Strategischer Investor
06/25	Elektro Gebhardt / enovo (CH)	Elektroinstallation, Schwachstrom	Builttech / AUCTUS	Finanzinvestor
05/25	GBTS Gruppe	Gebäudetechnik (Elektrotechnik)	Garda / EMK Capital	Finanzinvestor
04/25	ebutec Group	Komplettanbieter Elektro-/Gebäudetech.	Ufenau Capital	Finanzinvestor
03/25	Holtermann Regeltechnik	Mess-, Steuer- & Regeltechnik	VINCI Energies	Strategischer Investor
03/25	Elektro Eggers	Automatisierung (SPS)	SCIO Automation / AEA	Finanzinvestor
02/25	R. Kähne Elektrotechnik	Elektrotechnik, Gebäudeautomation	viataurus / Ufenau	Finanzinvestor

Quelle: Z&C-Transaktionsdatenbank 2025. Auswahl illustrativ.

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN · 2024

Ein breites Feld: von Schaltanlagen bis Gebäudeautomation

Fokus auf Dienstleister, keine Produzenten.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
12/24	Leukhardt Schaltanlagen	Schaltanlagenbau	VINCI Energies	Strategischer Investor
12/24	E-Port Elektrotechnik (AT)	Elektro & Photovoltaik	TSG / HLD Group	Finanzinvestor
11/24	Driescher	Nieder-/Mittelspannungs-Schaltanlagen	IK Partners	Finanzinvestor
09/24	Manfred Teckenburg Elektroanl.	Elektroinstallation, Netzwerk	HWP Handwerkspartner	Finanzinvestor
09/24	Fastabend Elektro-Geb.-technik	Stark-/Schwachstrominstallation	HWP Handwerkspartner	Finanzinvestor
08/24	Elektro Behrendt	Elektro-Großprojekte	viataurus / Ufenau	Finanzinvestor
08/24	Kurt Schuhmacher Industriem.	Industrie-/Elektromontagen	SGS Industrial Services	Strategischer Investor
07/24	DMS Mess- & Steuerungstechnik	Gebäude-/Prozessautomation	Bosch Building Techn.	Strategischer Investor
07/24	Miprotek	Prozessleittechnik (Automation)	VINCI Energies	Strategischer Investor
05/24	Kesselhut Schaltanlagen	Niederspannungs-Schaltanlagen	NATUS	Strategischer Investor
04/24	EBG electro	Stromverteilung (Außenbereich)	ELSTA-Mosdorfer / Knill	Strategischer Investor
04/24	Dürr & Feil	Gebäude- und Energietechnik	Builttech / AUCTUS	Finanzinvestor
03/24	Kramer & Best Anlagenbau	Elektro-Anlagenbau	VINCI Energies	Strategischer Investor
02/24	DEKTRO Abel	Elektro-Komplettanbieter	Konzmann Gruppe	Strategischer Investor
01/24	KUNZ + STROBEL Elektrotechnik	Elektrotechnischer Handwerksbetrieb	FABRI Gruppe	Strategischer Investor

Quelle: Z&C-Transaktionsdatenbank 2024. Auswahl illustrativ.

VINCI Energies und VDK treiben die Konsolidierung

Der Markt wird von zwei Seiten konsolidiert: strategische Konzerne wie VINCI Energies kaufen laufend zu, während kapitalstarke Plattformen wie Builtech / VDK ganze Gruppen bündeln.

VDK GROEP / EMK ← BUILTECH

Niederländische Gruppe übernimmt von AUCTUS (EU-Freigabe 01/2026).

Builtech (~€600 Mio. Umsatz, technische Gebäude- & Elektrotechnik) plus VDK: zusammen ~€2 Mrd. Umsatz, >7.000 Mitarbeitende – einer der größten TGA-Anbieter Europas.

VINCI ENERGIES – DER AKTIVSTE STRATEGIE

Der französische Konzern rollt den deutschen Elektro-Mittelstand auf.

Zahlreiche Zukäufe 2024–2026: R+S (~€191 Mio.), Leukhardt Schaltanlagen, Zimmer & Hälbig, Holtermann, EPS Engel & Pannier, Kramer & Best.

VINCI ENERGIES – ZUKÄUFE 2024–2026 (AUSWAHL)

Jahr	Zukauf (Ziel)	Feld
2025	R+S Group	Elektro-/Gebäudetechnik
2025	Zimmer & Hälbig	Klima-/Lüftungstechnik
2025	Holtermann Regeltechnik	MSR-Technik
2025	EPS Engel & Pannier	Elektroinstallation
2024	Leukhardt Schaltanlagen	Schaltanlagenbau
2024	Kramer & Best	Elektro-Anlagenbau

BEWERTUNG · SO ENTSTEHT DER KAUFPREIS

Ertragskraft mal Faktor: so wird ein Unternehmen bewertet

Der Unternehmenswert wird meist als Vielfaches („Multiple“) der Ertragskraft ermittelt. Zur ersten Einordnung dient eine Peer Group börsennotierter Vergleichsunternehmen.

In drei Schritten zum Kaufpreis

1. Basis ist meist das EBITDA, der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Es misst die operative Ertragskraft, unabhängig von Finanzierung und Investitionszyklus.
2. $\text{EBITDA} \times \text{branchenüblicher Faktor („Multiple“)} = \text{Unternehmenswert (Enterprise Value)}$. Die Höhe des Faktors richtet sich nach Branche, Größe, Wachstum und Risiko.
3. Vom Unternehmenswert werden Finanzschulden abgezogen und Kassenbestände addiert. Das Ergebnis ist der Kaufpreis für die Anteile (Equity Value).

Rechenbeispiel (illustrativ, Faktor bereits nach Abschlag): 3 Mio. € EBITDA $\times$ Faktor 6,0 = 18 Mio. € Unternehmenswert; abzüglich 4 Mio. € Nettoverschuldung = 14 Mio. € Kaufpreis.

Werttreiber, die den Faktor erhöhen: wiederkehrende Serviceerlöse · Auftragsbestand & Rahmenverträge · Inhaberunabhängigkeit · Fachkräftebasis · sauberes Reporting.

PEER GROUP ELEKTROTECHNIK (FORWARD)

Peer (Vergleichsunternehmen)	Land	EV/Umsatz	EV/EBITDA
Bravida Holding		1,03x	11,84x
Elecnor		0,65x	9,70x
Eltel		0,36x	5,14x
Instalco		0,96x	9,73x
Rejlers		0,76x	6,90x
SPIE		0,96x	9,09x
VINCI		1,21x	6,63x
Durchschnitt		0,85x	8,43x

Wichtig: Bei nicht börsennotierten Unternehmen ist auf diese Multiplikatoren ein Abschlag von rund 25 % zu berücksichtigen (Größe, Abhängigkeiten, eingeschränkte Handelbarkeit).

Innecken → GRÄPER Gruppe



Die Innecken Gruppe („Innecken“) ist ein Komplettanbieter auf dem Gebiet der Elektrotechnik für Kunden aus Industrie und Gewerbe und beschäftigt mehr als 200 Mitarbeiter. Innecken ist Lieferant und Servicepartner für die Stromerzeugung, die Umwandlung und Übertragung elektrischer Energie bis hin zur Stromverteilung, wie bspw. Schaltanlagen und Transformatoren. Die Kern-Geschäftsbereiche sind Mittel- & Hochspannungsanlagen sowie der Schaltschrankbau und die Gebäudeautomation. Die GRÄPER Gruppe ist an acht Standorten in Deutschland, den Niederlanden und der Slowakei tätig und entwickelt Produkt- und Servicelösungen in den Bereichen Trafostationen und Baustoffe.

Zerbach & Company begleitete Innecken bei der erfolgreichen Umsetzung der Nachfolgelösung.

MANDANT

Eigentümer der Innecken GmbH

CLOSING

Juni 2025

ART DES MANDATS

Unternehmensverkauf

KÄUFER

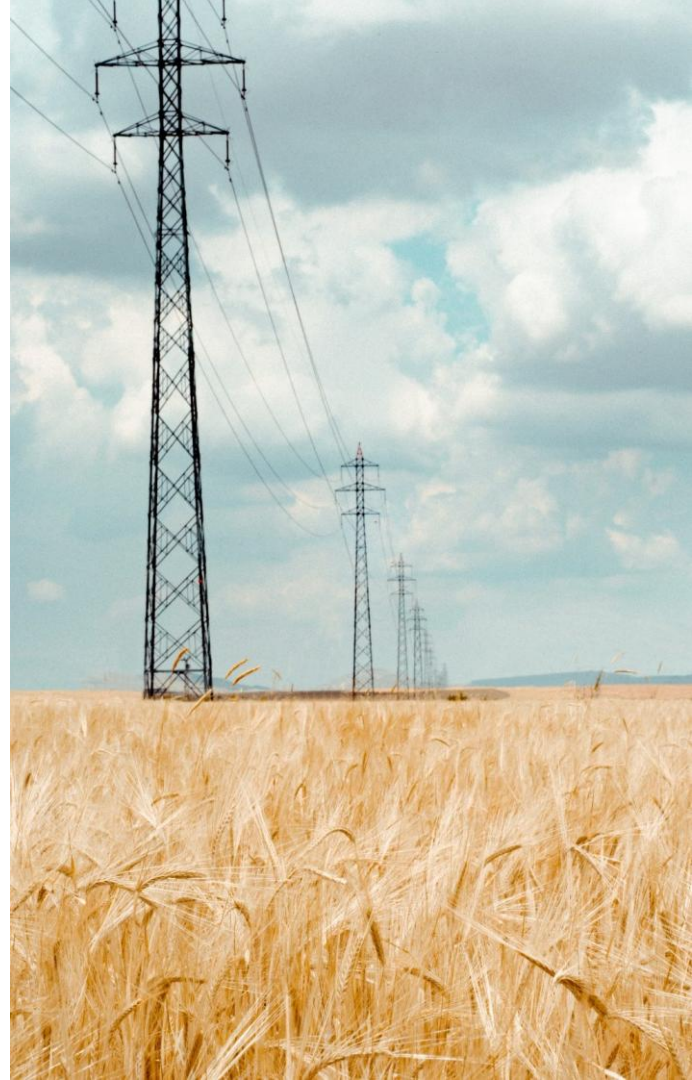
GRÄPER Gruppe, Ahlhorn

BRANCHE

Elektrotechnik

WEBSITE

www.innecken.de



KONTAKT

Sprechen Sie uns an.
Ein Gespräch mit uns bleibt
vertraulich.

Zerbach & Company Corporate Finance GmbH

Gut Maarhausen · Eiler Straße 3Y · 51107 Köln

+49 221 98515 240

office@zerbach-company.de

www.zerbach-company.de

