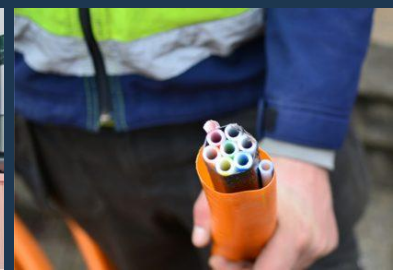


Inkasso & Forderungsmanagement: Rekordvolumen trifft auf Konsolidierung.

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



MARKTUMFELD · INKASSOWIRTSCHAFT DEUTSCHLAND

Allzeithoch bei neuen Fällen – weniger Anbieter, mehr Konsolidierung

39

Mio. neu übergebene Forderungen 2025
(+16,7 %, Allzeithoch)¹

92

Mio. Forderungen im
Bearbeitungsbestand¹

5

Mrd. € jährlich in den Wirtschaftskreislauf
zurückgeführt¹

450

Mitgliedsunternehmen im BDIU (rund 70 %
der Anbieter)¹

15

Tsd. Beschäftigte bei BDIU-
Mitgliedsunternehmen¹

67 %

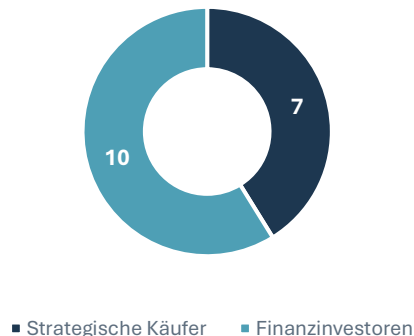
der neuen Forderungen unter 100 € –
Massengeschäft mit Digitalisierungsdruck¹

¹ Quelle: BDIU – Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen, Branchenreport 2025 (veröffentlicht April 2026) und Verbandsangaben 2026. Werte gerundet.

Finanzinvestoren treiben die Konsolidierung

Von 2024 bis September 2026 wechselten in der DACH-Region 17 Dienstleister des Forderungsmanagements den Eigentümer (inklusive Abrechnung, Factoring und Bonität), mehrheitlich an Finanzinvestoren.

Transaktionen nach Käufertyp (2024–2026)



Aktive Käufer & Plattformen

FINANZINVESTOREN UND KAPITALGESTÜTZTE PLATTFORMEN

Orlando Capital / Lowell DACH · Maxburg / Scora · Norvestor / Debtist · Palo Capital / LIQUIDA · NORD Holding / Medas · Liberta Partners · IK Partners · AnaCap / MRH Trowe

STRATEGISCHE KONSOLIDIERER (KONZERNE & MITTELSTAND)

doValue · Intrum · EOS · Riverty · Experian · LOANCOS · PVS-Gruppe · Teylor

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: doValue, Experian, EOS, Intrum.

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: Orlando, Maxburg, Norvestor, AnaCap.

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.

TRANSAKTIONEN · KERNMARKT INKASSO

Vom Fintech bis zur Branchenplattform

Inkasso- und Forderungsmanagement-Dienstleister in der DACH-Region, 2024 bis September 2026.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
08/26	Lowell DACH (DE/AT/CH)	Forderungs- & Kreditmanagement (Carve-out)	Orlando Capital	Finanzinvestor
05/26	Scora Liquidity (Germania Inkasso)	Forderungs- & Liquiditätsmanagement	Maxburg Capital Partners	Finanzinvestor
05/26	Debtist	Digitales Forderungsmanagement	Norvestor	Finanzinvestor
03/26	Süderelbe Inkasso	Forderungsmanagement	LIQUIDA Inkasso / Palo Capital	Finanzinvestor
02/26	FMP Forderungsmanagement Potsdam	Forderungsmanagement	LOANCOS	Strategischer Investor
07/25	coeo Group	Digitales Forderungsmanagement, Forderungskauf	doValue (IT)	Strategischer Investor
12/24	Receeve	Software-Plattform für Forderungsmanagement	InDebted (AU)	Strategischer Investor

TRANSAKTIONEN · ANGRENZENDE SEGMENTE

Abrechnung, Factoring, Bonität: das erweiterte Forderungsmanagement

Dienstleistungen entlang der Forderungskette: Abrechnung und Revenue-Cycle-Management, Factoring und Working Capital, Bonität und Kreditrisiko.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
07/26	coin4 Solutions	Payment, Bonitätsprüfung, Betrugsprävention	VERIAN Unternehmerkapital	Finanzinvestor
06/26	Medas-Gruppe	Revenue-Cycle-Management Gesundheitswesen	NORD Holding	Finanzinvestor
04/26	Arco VerrechnungsSysteme	Privatärztliche Abrechnung	Medas factoring / Liberta Partners	Finanzinvestor
05/25	DATAPART Factoring	Factoring, Abrechnungs-BPO	IK Partners	Finanzinvestor
04/25	grenke (Factoring-Sparte)	Factoring	Taylor	Strategischer Investor
03/25	Boniversum	Wirtschaftsauskunftei, Konsumentendaten	Experian	Strategischer Investor
01/25	IBM Deutschland Kreditbank	Working-Capital-Lösungen	GSCF	Strategischer Investor
11/24	CRM Makler	Kreditversicherung, Risikomanagement	MRH Trowe / AnaCap	Finanzinvestor
05/24	VIA Delcredere	Kreditversicherungsmakler	MRH Trowe / AnaCap	Finanzinvestor
03/24	docport	Honorarabrechnung Gesundheitswesen	PVS Westfalen-Nord	Strategischer Investor

TRANSAKTIONEN · EUROPÄISCHE KONSOLIDIERUNG

Die großen Servicer sortieren sich neu

Ausgewählte Transaktionen der europäischen Marktführer seit 2024. Sie zeigen, wer als Käufer für deutsche Mittelständler infrage kommt.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
2026	Lowell DACH (DE/AT/CH)	Forderungs- & Kreditmanagement	Orlando Capital (DE)	Finanzinvestor
2025	coeo Group (DE)	Digitales Forderungsmanagement	doValue (IT)	Strategischer Investor
2025	iQera (FR)	Credit Management, NPL-Servicing	Arrow Global (UK)	Finanzinvestor
2024	Gardant (IT)	NPL- und UTP-Servicing	doValue (IT)	Strategischer Investor
2024	Prelios (IT)	Credit- & Real-Estate-Servicing	ION Group	Finanzinvestor

Zwei Leit-Transaktionen prägen den Markt

Mit dem Carve-out von Lowell DACH und der Übernahme von coeo durch doValue haben 2025/26 zwei der größten deutschen Forderungsmanager den Eigentümer gewechselt.

ORLANDO CAPITAL ← LOWELL DACH

Carve-out von Deutschland, Österreich und Schweiz (Signing 28.08.2026).

Ehemals GFKL; eine der größten unabhängigen Credit-Management-Plattformen der DACH-Region. Vollzug vorbehaltlich behördlicher Freigaben, Kaufpreis nicht veröffentlicht.

DOVALUE ← COEO GROUP

Italienischer Servicer übernimmt von Waterland (Closing 04/2026).

Enterprise Value 350 Mio. €. Deutschland wird drittgrößter Markt der Gruppe; coeo wuchs 2022–2024 um 26 % p. a.

ZUKÄUFE 2024–2026 (AUSWAHL)

Käufer	Zukauf (Ziel)	Jahr
doValue	Gardant (IT)	2024
doValue	coeo Group	2025
MRH Trowe / AnaCap	VIA Delcredere	2024
MRH Trowe / AnaCap	CRM Makler	2024
Taylor	grenke Factoring	2025
LIQUIDA / Palo Capital	Süderelbe Inkasso	2026
Medas / Liberta	Arco Verrechnung	2026
Orlando Capital	Lowell DACH	2026

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 FORDERUNGSMANAGEMENT (FORWARD)

Peer (Vergleichsunternehmen)	Land	EV/Umsatz	EV/EBITDA
Axactor		3,36x	6,75x
B2 Impact		3,54x	8,20x
doValue		2,20x	5,95x
Encore Capital		3,02x	8,94x
Hoist Finance		3,56x	n.m.
Intrum		2,77x	8,15x
KRUK		4,43x	8,30x
PRA Group		3,62x	11,01x
Durchschnitt		3,31x	8,19x

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

Überwiegend Forderungskäufer mit bilanzierten Portfolios – nur eingeschränkt mit reinen Service-Inkassounternehmen vergleichbar. Hoist Finance: Bank, kein EBITDA (Durchschnitt ohne Hoist).

BID Unternehmensgruppe → Obermark



BID Unternehmensgruppe

Die BID Unternehmensgruppe wurde 1985 als Inkassobüro und Auskunftsei gegründet und ist heute eines der beiden größten, konzernunabhängigen Inkassounternehmen in Deutschland.

Z&C wurde exklusiv mandatiert, um den Gesamtverkauf der Unternehmensgruppe im Rahmen der Nachfolgeregelung an einen Investor mit dauerhafter Beteiligungsabsicht beratend zu begleiten. Mit der Obermark Gruppe ging der Zuschlag an einen Partner, der die erfolgreiche Entwicklung der BID Unternehmensgruppe in Zukunft weiter fördern und sichern wird.

MANDANT

Eigentümer der BID Unternehmensgruppe, Coburg

CLOSING

Mai 2018

ART DES MANDATS

Unternehmensverkauf

KÄUFER

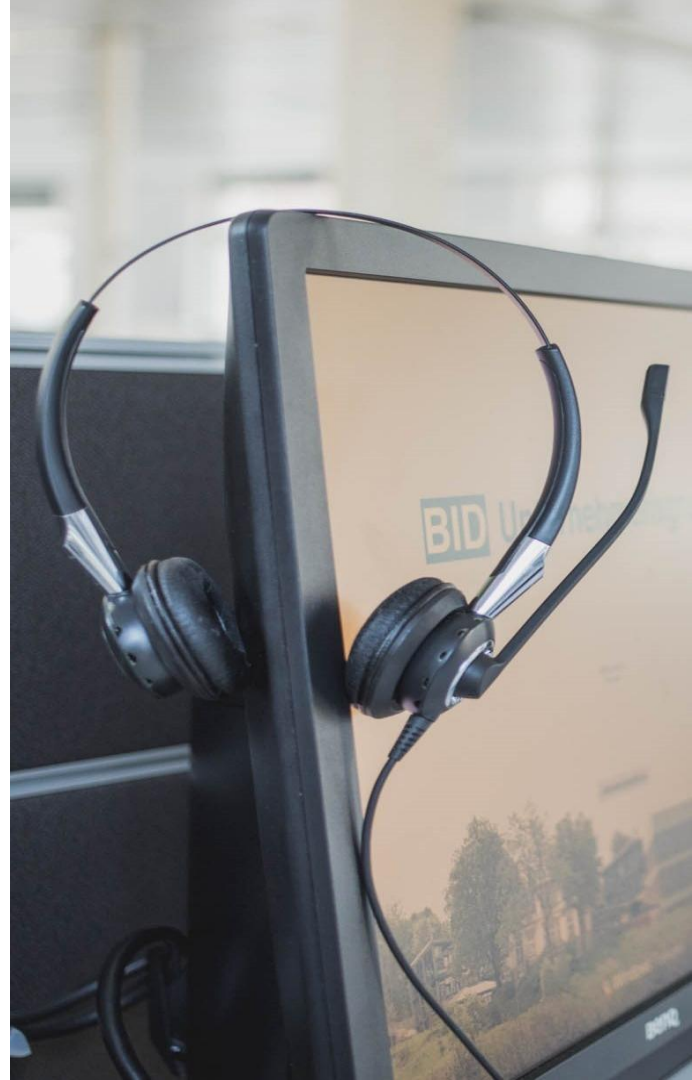
Obermark Value S.a.r.l. (Luxemburg)

BRANCHE

Financial Services (Inkasso-Dienstleistungen, Forderungskauf)

WEBSITE

www.bid-coburg.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

