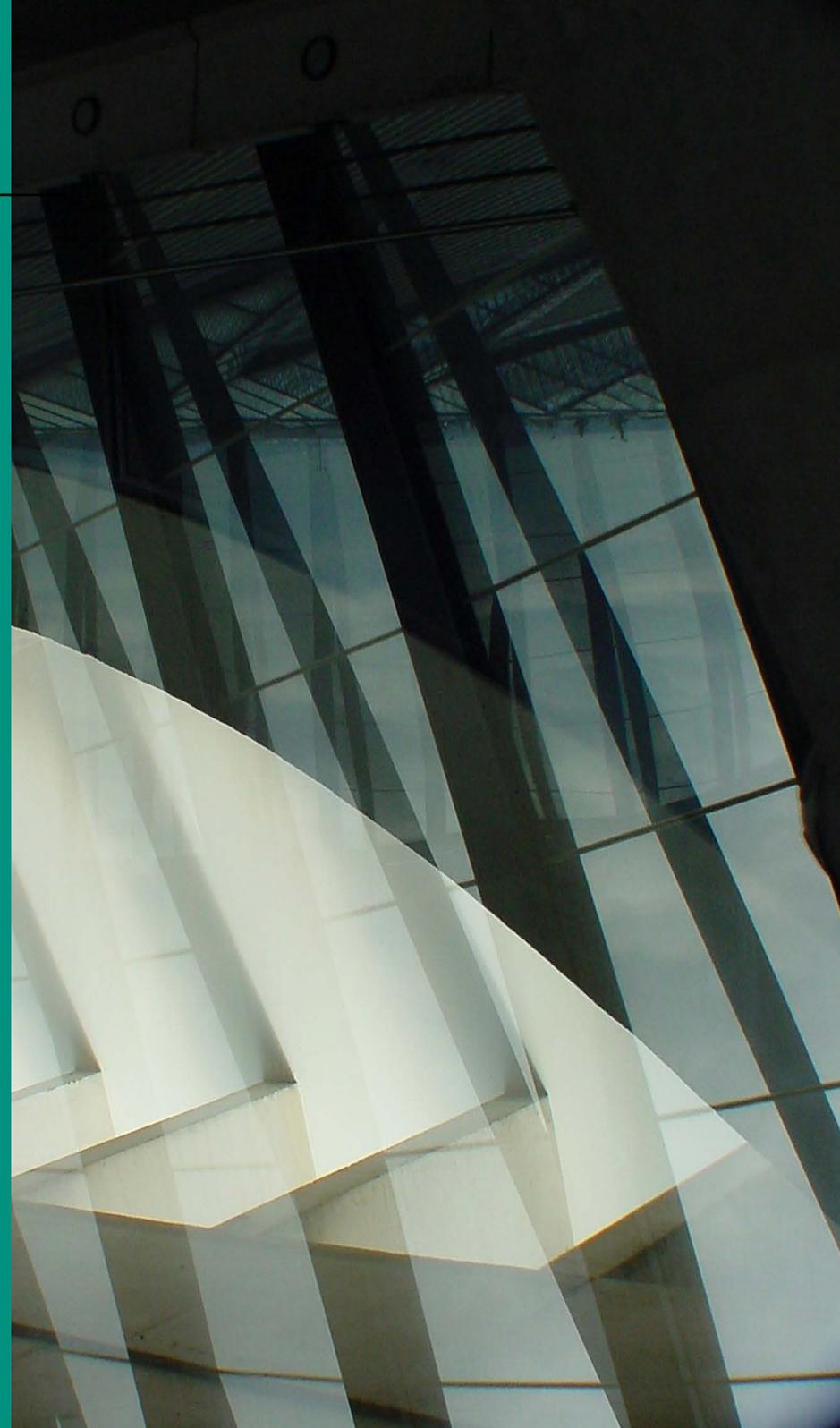


Rödl & Partner

# Die deutsche Beteiligungs- branche 2025

Private Equity im Spannungsfeld von  
Chancen und Zurückhaltung



# Danksagung

Die vorliegende Studie basiert auf detaillierten Angaben und Einschätzungen von Private-Equity-Gesellschaften zum deutschen Beteiligungsmarkt, die mit ihrer ehrlichen und ausführlichen Auskunft diese Arbeit erst ermöglicht haben. Wir bedanken uns deshalb ganz herzlich bei allen teilnehmenden Vertretern der Beteiligungsgesellschaften, die sich nunmehr bereits zum 14. Mal unseren Fragen gestellt haben, für ihre Unterstützung.

# Inhalt

1	Vorwort	3
2	Executive Summary	4
3	Teilnehmer	5
4	Entwicklungen – Allgemein	8
5	Neue Beteiligungen	16
6	Exits	18
7	Branchen	20
8	Ausgewählte Referenzen	22
9	Ihre Ansprechpartner	24
10	Rödl & Partner im Profil	26

## Quellennachweis

Bei allen abgebildeten Diagrammen / Darstellungen in dieser Studie handelt es sich ausschließlich um veranschaulichende Darstellungen von Rödl & Partner.

# Aus der diesjährigen Studie

über den deutschen Beteiligungsmarkt geht hervor, dass der Markt mit verhaltenem Optimismus in das Jahr 2025 startet: Trotz eines durchwachsenen Vorjahres ist die Investitionsbereitschaft nach wie vor gegeben, richtet sich jedoch zunehmend auf selektive Ansätze mit klarem Fokus auf sektorales Know-How und proprietäre Investitionsmöglichkeiten. Investoren mit differenzierten Value-Creation-Strategien und starkem Sourcing behaupten sich im aktuellen Marktumfeld zunehmend gegenüber Generalisten, die lediglich auf breit gestreute Prozesse warten.

Wenngleich die Marktbedingungen anspruchsvoll bleiben, zeigt sich insbesondere für kleine und mittelgroße Transaktionen eine Entlastung bei der Finanzierung. Investoren richten ihren Fokus verstärkt auf den Small- und MidCap-Bereich, der sich in der Vergangenheit als besonders resilient und weniger anfällig gegenüber Finanzierungshürden gezeigt hat. Ein wesentlich limitierender Faktor bleibt jedoch die Bewertung: In zahlreichen Fällen gehen die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern weiterhin deutlich auseinander. Diese Differenzen gelten nicht nur als häufigster Grund für gescheiterte Transaktionen, sondern verzögern auch laufende Prozesse.

Im Hinblick auf das M&A-Jahr 2025 bleibt die Risikoneigung im Markt überwiegend stabil. Die Mehrheit der Befragten plant keine Veränderung gegenüber dem Vorjahr, während nur eine Minderheit höhere Risikobereitschaft signalisiert. Vor dem Hintergrund politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten bleibt die Verteilung und Allokation neuer Finanzmittel durch institutionelle und private spannend.

In der Studie haben wir über 350 Beteiligungsgesellschaften zu den aktuellen Entwicklungen auf dem Private-Equity-Markt befragt. Der Schwerpunkt liegt auf Investments im deutschen Mittelstand, der für in- und ausländische Investoren besonders attraktiv scheint. Die Studie beleuchtet die Entwicklungen des Jahres 2024 und gibt einen Ausblick auf die Erwartungen für 2025.



JOCHEN REIS  
Partner  
Transaction Valuation  
Services



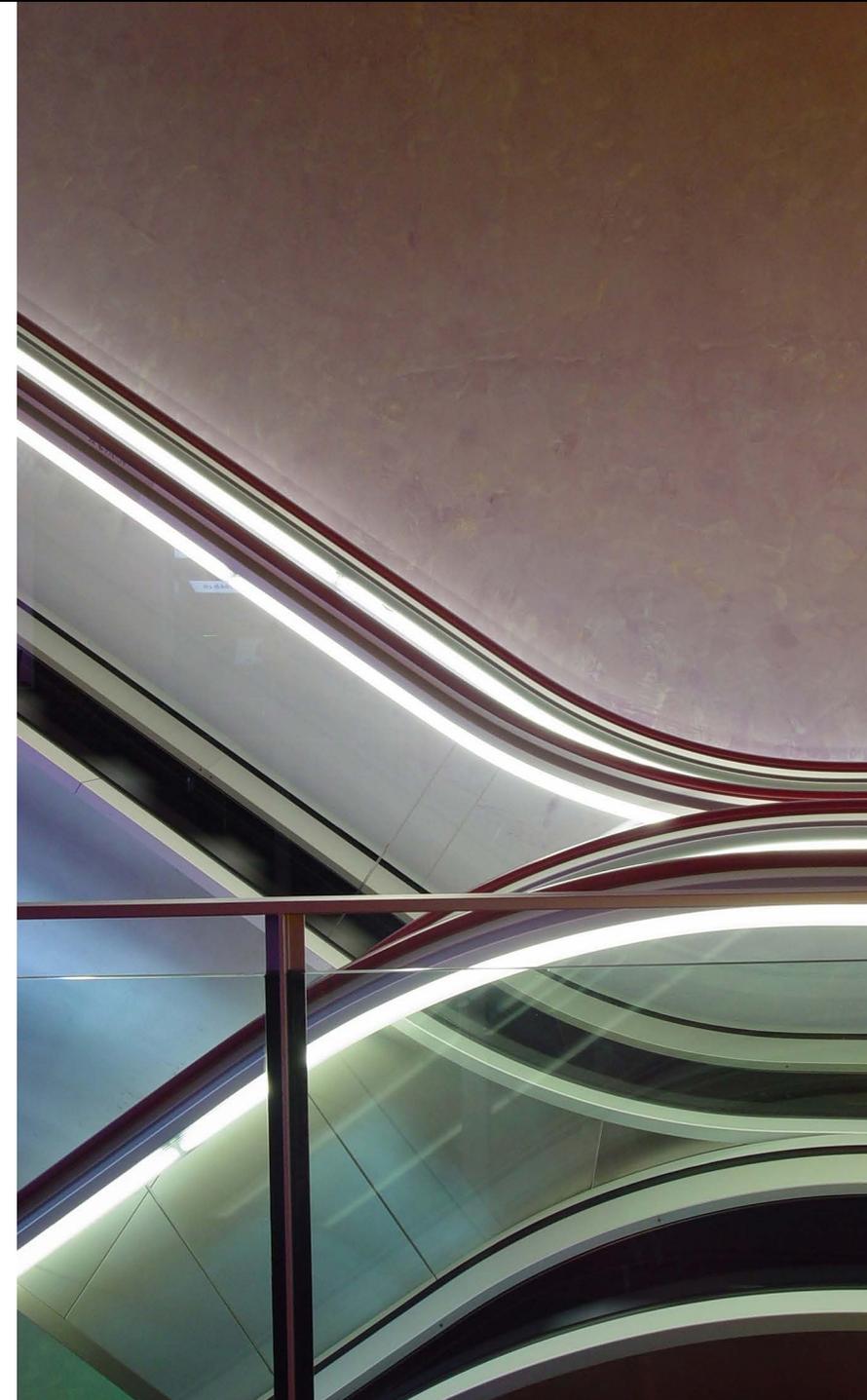
TOBIAS BEINE  
Partner  
Transaction Valuation  
Services



FRANCO SANCHEZ  
Business Development  
Manager



MARKUS MÜLLER  
Associate Partner  
M&A Advisory



# Das Jahr 2025

Im Jahr 2025 konzentrieren sich Private-Equity-Gesellschaften in Deutschland klar auf den Mittelstand. **Die Hälfte der analysierten Gesellschaften richtet ihren Fokus auf Zielunternehmen mit einem Umsatz von bis zu 50 Millionen Euro.** Für 30% stehen dagegen Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50 und 250 Millionen Euro im Mittelpunkt. Die Renditeerwartungen der Investoren bleiben ambitioniert: **Die Mehrheit rechnet mit Eigenkapitalrenditen zwischen 20-30%,** einige wenige erwarten sogar noch höhere Werte.

Ein klarer Branchenschwerpunkt zeichnet sich 2025 nicht ab. **Industrials, Services, IT / Software** sowie **HealthCare** zählen weiterhin zu den bevorzugten Sektoren, wobei die Verteilung relativ ausgewogen ist. Viele Investoren agieren flexibel und zeigen sich offen für unterschiedliche Segmente.

Die Planungen für 2025 zeigen einen **leichten Anstieg der erwarteten Transaktionen.** Drei bis vier Deals gelten für viele Häuser als realistisches Ziel, während kleinere Beteiligungszahlen weiterhin ein häufiger Zielwert bleiben. Die Zahlen steigen leicht und auch wenn die Zurückhaltung der vergangenen Jahre einer vorsichtigen Markteröffnung weicht, wirken geopolitische Unsicherheiten weiterhin hemmend auf eine Rückkehr zum Transaktionsniveau vor der Zinswende.

**Für 2025 planen 68% der analysierten Gesellschaften, ein bis zwei Exits zu realisieren.** 32% beabsichtigen, im gesamten Jahr keine Verkäufe durchzuführen, während nur 9% drei bis vier Exits anstreben. Diese Zurückhaltung spiegelt das schwierige Marktumfeld wider. **Unrealistische Preisvorstellungen der Käufer** bleiben der häufigste Deal-Breaker bei Exits. Zudem werden **finanzielle Einschränkungen** der Zielunternehmen und die konjunkturelle Entwicklung als wesentliche Gründe für das Scheitern von Transaktionen genannt.

Das **Fundraising-Klima** zeigt sich für 2025 **robuster** als in den Vorjahren. Während 45% der Befragten von konstanten Bedingungen ausgehen und 23% eine Verbesserung sehen, hat sich der Anteil **pessimistischer Einschätzungen signifikant reduziert** – ein möglicher Hinweis auf eine beginnende Marktberuhigung.

Auch die allgemeine **Markterwartung ist überwiegend stabil.** Eine klare Mehrheit erwartet für 2025 keine wesentliche Veränderung im Marktumfeld. Die Risikobereitschaft bleibt auf dem Niveau des Vorjahres, ebenso die Einschätzung zur Unternehmensbewertungen, die mehrheitlich als konstant angesehen werden.

**Das Kapitalangebot bleibt auch 2025 hoch.** Der Zugang zu attraktiven Deals ist jedoch vor allem jenen Investoren vorbehalten, die sich durch **creative Value-Creation-Strategien, proprietäre Zugänge und tiefes Sektor-Know-how** klar vom Wettbewerb abheben. **Deutschland bleibt dabei ein bedeutender Zielmarkt:** Die mittelständisch geprägte Unternehmenslandschaft und der demografisch bedingte Generationswechsel eröffnen vielfältige Einstiegsmöglichkeiten. Besonders Investoren, die trotz politischer Unsicherheiten auf langfristige Beteiligungen und die bewährten wirtschaftlichen Strukturen des deutschen Mittelstands setzen, erkennen in diesem Umfeld weiterhin attraktive Chancen.



1

Teilnehmer



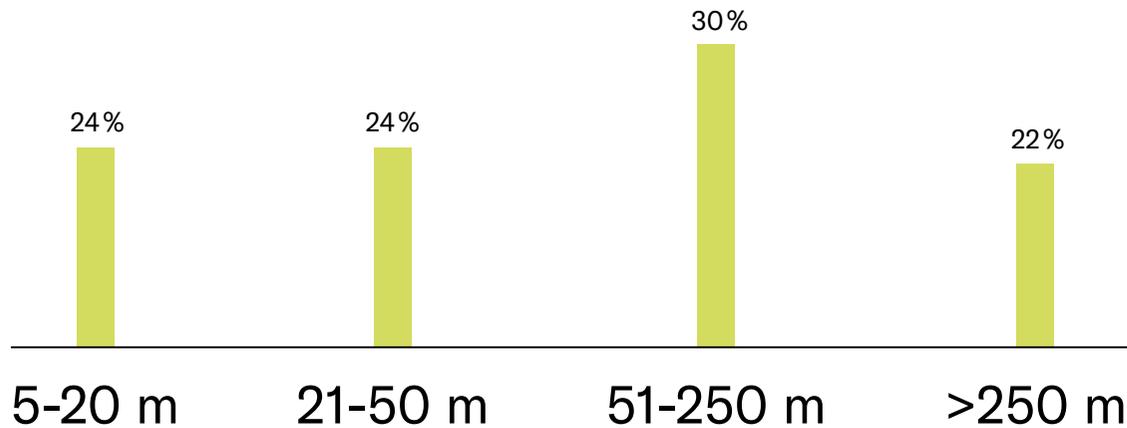
## Diese Studie

basiert auf der Analyse der Investmentkriterien von über 350 Private-Equity-Häusern, die in Deutschland aktiv sind und in den meisten Fällen über eine Niederlassung im Land verfügen. Ergänzend wurde eine Umfrage durchgeführt, die an all diese Private-Equity-Gesellschaften versendet wurde.

Die an der Umfrage teilnehmenden Private-Equity-Häuser fokussieren sich analog zu den Vorjahren auf das Segment des Mittelstands.

Unsere Umfrage hat ergeben, dass sich ca. 30% der Private-Equity-Häuser hauptsächlich auf Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50 und 250 Millionen Euro im Jahr 2024 konzentriert haben. Jeweils 24% aller Investitionen entfielen auf Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 21 bis 50 Millionen Euro und zwischen 5 und 20 Millionen Euro. In 22% der Transaktionen der befragten Investoren handelt es sich um Gesellschaften mit einem Umsatz von mehr als 250 Millionen Euro.

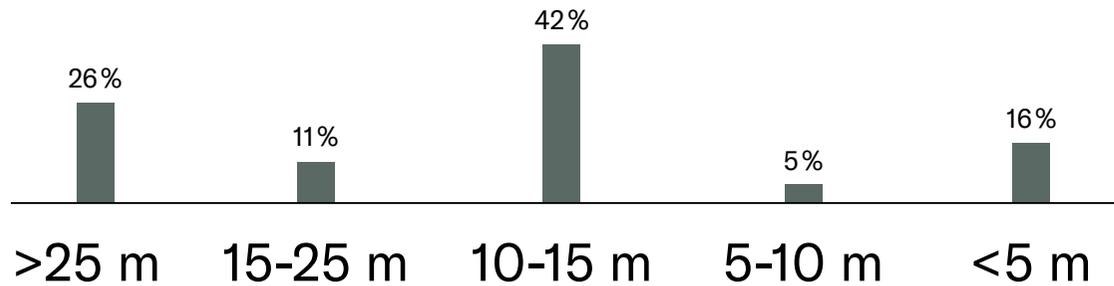
Dieses Umfrageergebnis bestätigt die Aussage des BVK (Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V.) in seiner Pressemitteilung: „Sehr große Transaktionen, die im Bereich der Buy-Out-Investitionen die Statistiken erheblich beeinflussen können, gab es nur wenige“.



## Investitionsstrategien von Beteiligungsgesellschaften

### EBITDA als Entscheidungskriterium

Das EBITDA gilt als zentrale Kennzahl bei der Bewertung von Unternehmen. Unsere Umfrage ergab, dass sich 42% der Teilnehmenden auf Unternehmen mit einem EBITDA zwischen 10 und 15 Millionen Euro konzentrieren. Weitere 26% bevorzugen Unternehmen mit einem EBITDA von über 25 Millionen Euro.



### Zuschuss von Eigenkapital

Bei dem Zuschuss von Eigenkapital ist grundsätzlich bei 61% der Private-Equity-Häuser der maximale Betrag bis 50 Millionen Euro.



61%



max. 50 m

### Beteiligungsumfang Private-Equity-Häuser

77% schließen Minderheitsbeteiligungen aus und fokussieren sich ausschließlich auf Mehrheitsbeteiligungen. Bei den restlichen 23% werden neben Mehrheitsbeteiligungen auch Minderheits- bzw. stille Beteiligungen in Betracht gezogen.

#### Mehrheitsbeteiligung



77%

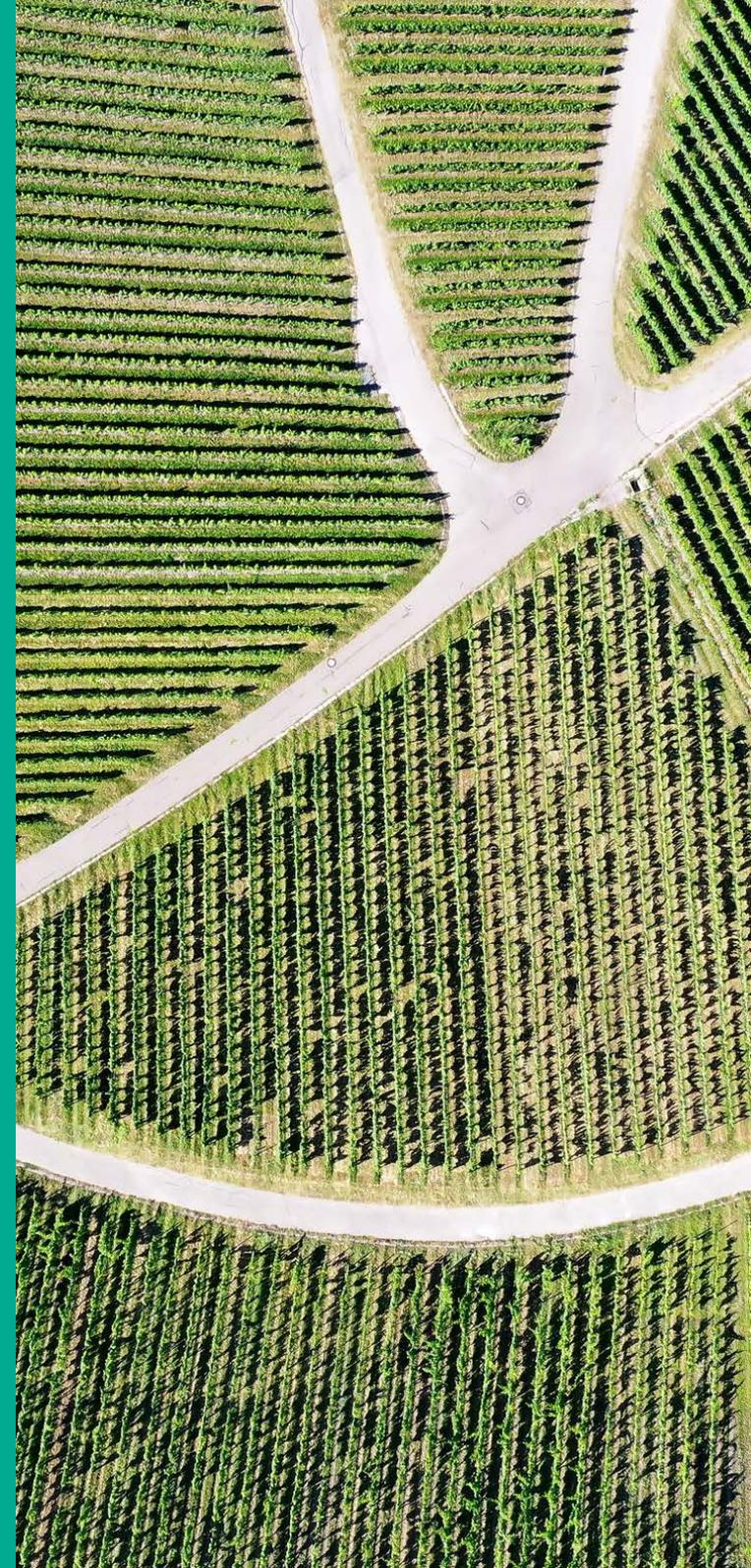
#### Minderheitsbeteiligung



23%

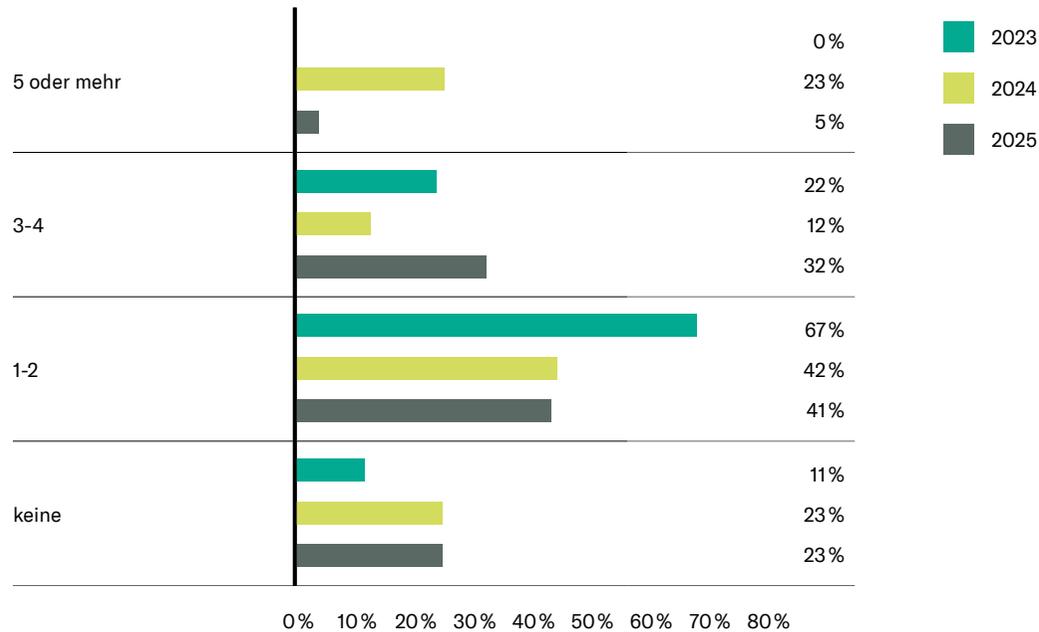
# 2

## Entwicklungen – Allgemein



### Beteiligung der Private Equity Häuser

Neue Beteiligungen pro Jahr



Im Jahr 2024 zeigte sich im Vergleich zum Vorjahr eine positive Entwicklung bei der Anzahl neuer Beteiligungen. Besonders hervorzuheben ist, dass 23% der Befragten fünf oder mehr Beteiligungen eingegangen sind – ein deutlicher Anstieg im Vergleich zu 2023, als dieser Wert bei 0% lag.

Die Umfragedaten zeigen für 2025 nach wie vor eine gewisse Zurückhaltung, begleitet von einer leichten Marktbelebung. Diese Entwicklung wird maßgeblich von zentralen Faktoren beeinflusst: den Finanzierungsmöglichkeiten, einer gezielten Auswahl widerstandsfähiger Sektoren und der Herausforderung der Bewertungslücke zwischen Käufern und Verkäufern.

“

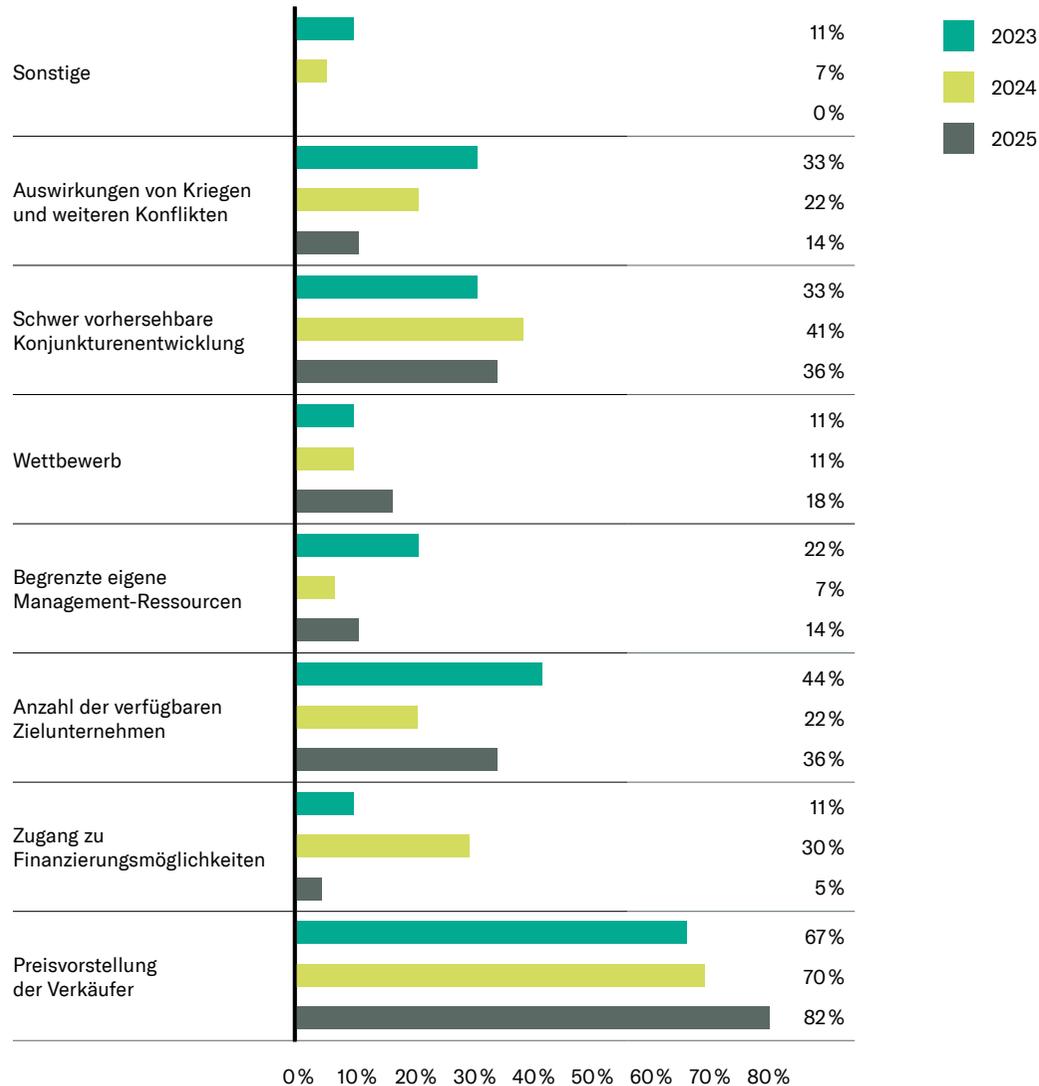
*Der Markt zeigt eine spürbare Belebung mit zunehmender Deal-Aktivität, unterstützt durch verbesserte Finanzierungsbedingungen und steigenden Nachfolgedruck im Mittelstand. Für das Gesamtjahr ist mit einer weiteren Marktbelebung zu rechnen, wenngleich geopolitische Faktoren die Dynamik beeinflussen können.*

”

Tobias Beine, Partner, Transaction Valuation Services

## Gründe gegen eine Erhöhung der Anzahl an Beteiligungen

Mehrfachnennung möglich



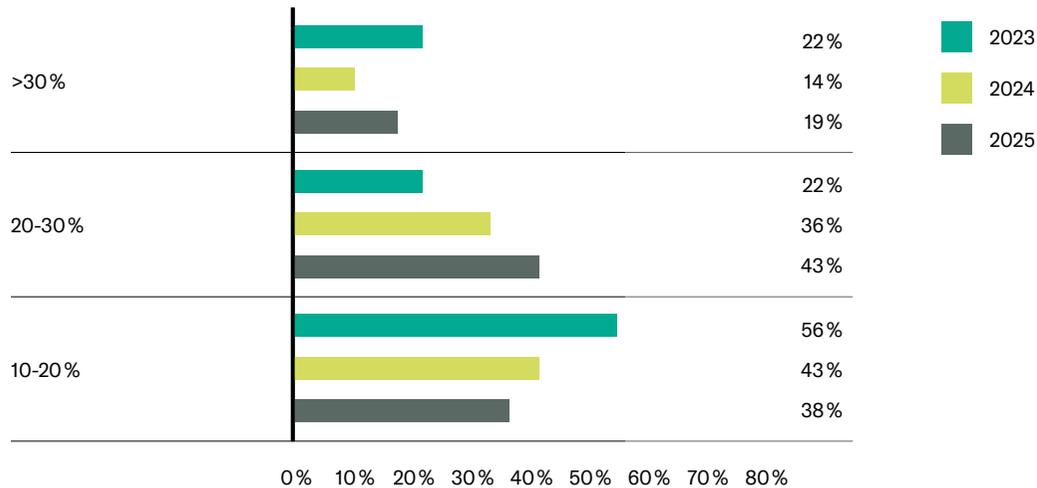
2024 sahen 82% der Befragten unrealistische Bewertungserwartungen der Verkäufer als Hauptgrund für ausbleibende Transaktionen. Dieser Faktor hat weiter an Bedeutung gewonnen und bleibt eine der größten Hürden für erfolgreiche Deals. Um die Bewertungslücke zu überbrücken, setzen Private-Equity-Häuser verstärkt auf kreative Strukturen wie Earn-Out-Modelle, Verkäuferdarlehen und gestaffelte Kaufpreiszahlungen.

Der Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten hat sich deutlich entspannt: Nur noch 5% der Befragten sehen ihn 2025 als Hindernis (2024: 30%). Diese Entspannung betrifft vor allem den Small- und MidCap-Bereich, während LargeCap-Unternehmen weiterhin stark von Finanzierungsengpässen betroffen sind. Gleichzeitig gewinnen andere Herausforderungen an Bedeutung, darunter das begrenzte Angebot geeigneter Zielunternehmen und die anhaltende makroökonomische Unsicherheit.

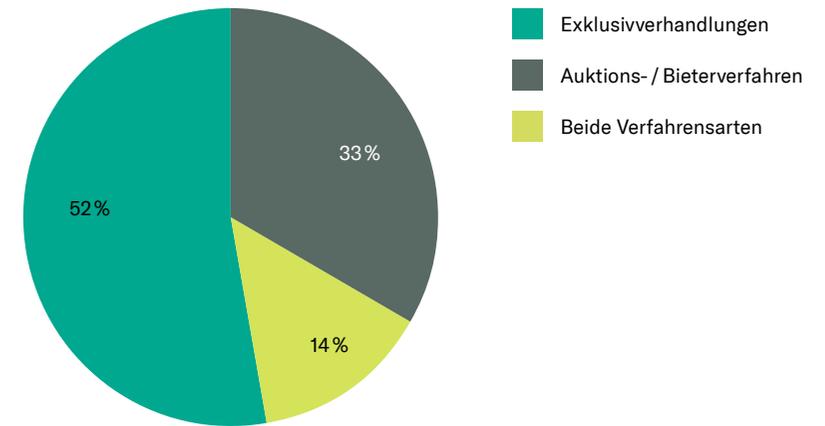
Auffällig ist in diesem Jahr die Relevanz neu abgefragter Faktoren, die auf operative Schwächen im laufenden Geschäftsjahr sowie strukturelle Herausforderungen im Fundraising-Umfeld hindeuten. Besonders die vergleichsweise häufige Nennung operativ enttäuschender Geschäftsentwicklung legt nahe, dass kurzfristige Performanceindikatoren aktuell stärker transaktionsentscheidend wirken als in den Vorjahren.

### Renditeerwartungen und Verfahrensarten

Renditeerwartungen (Eigenkapital)



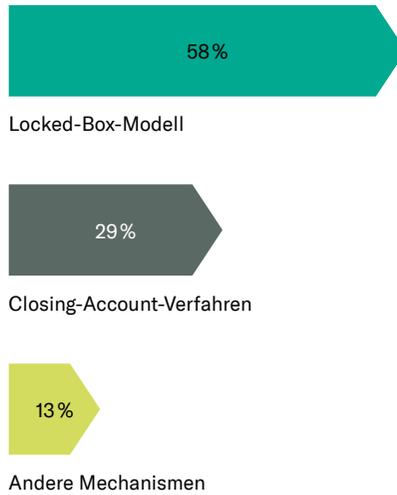
Die Mehrheit der befragten Private-Equity-Häuser erwartet für 2025 Eigenkapitalrenditen von 20–30%. Insgesamt bleiben die Renditeziele hoch und weitgehend stabil im Vergleich zu den letzten zwei Jahren – der Markt agiert weiterhin in einem anspruchsvoll-optimistischen Renditeumfeld.



Finanzinvestoren bevorzugen bei ihren Transaktionen überwiegend Exklusivverhandlungen. 33% nehmen primär an Auktionsverfahren teil, während 14% beide Verfahren für neue Beteiligungen nutzen.

### Berechnung – Nettokaufpreis und Dealbreaker

Mehrfachnennung möglich

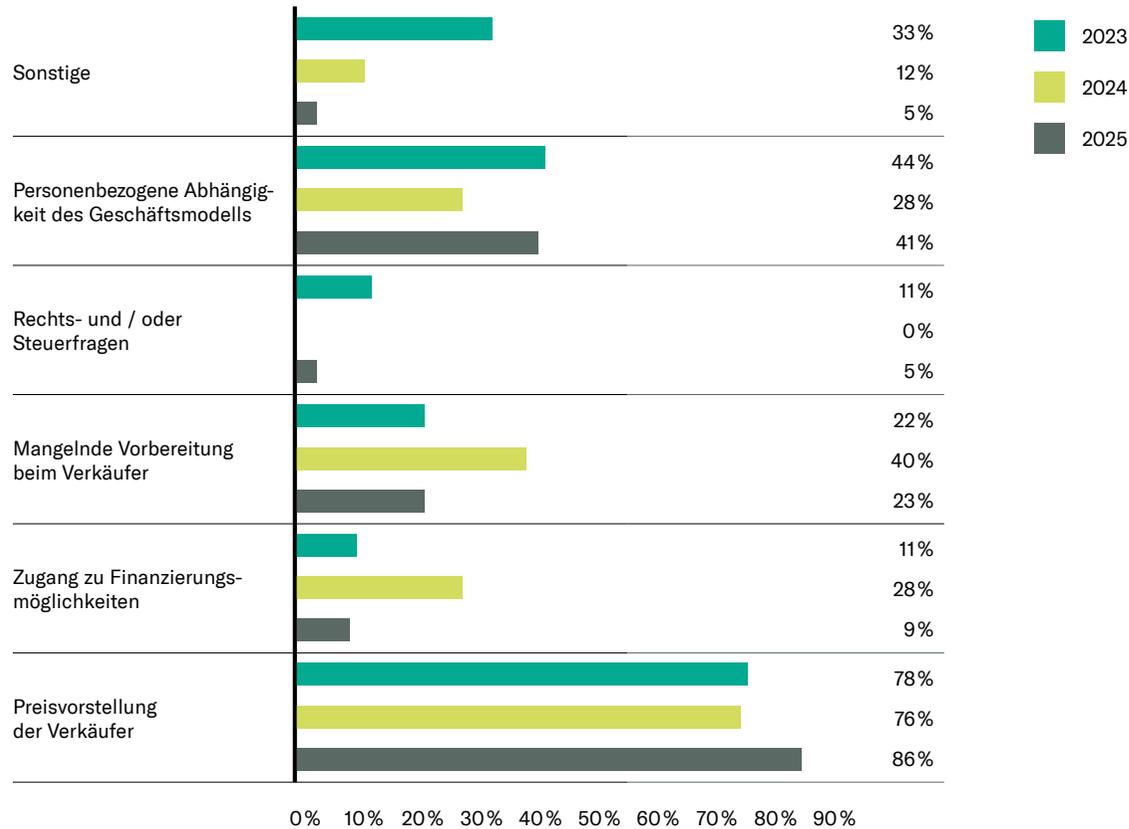


Das Locked-Box-Modell bleibt mit 58% der bevorzugte Mechanismus zur frühzeitigen und transparenten Kaufpreisermittlung. Demgegenüber wurden in 29% der Fälle Closing Accounts verwendet, was einen leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahr darstellt. Alternative Ansätze zur Kaufpreisermittlung kommen mit 13% nur in begrenztem Umfang zum Einsatz.



### Berechnung – Nettokaufpreis und Dealbreaker

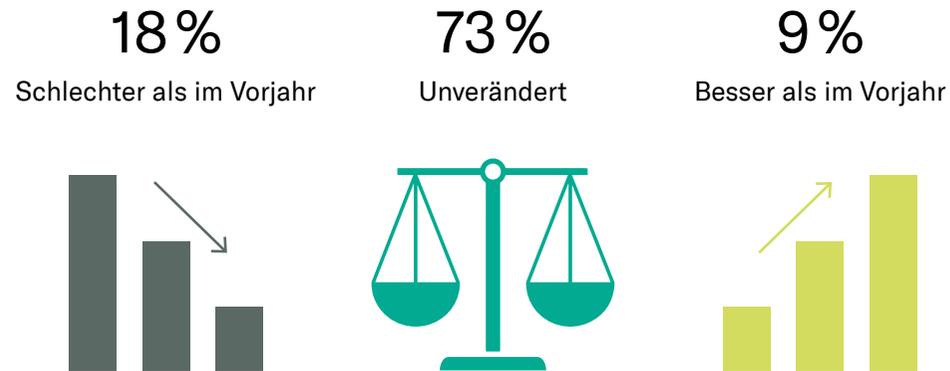
Dealbreaker der Beteiligungen (Mehrfachnennung möglich)



Im Jahresvergleich zeigt sich erneut, dass unrealistische Preisvorstellungen der Verkäufer den mit Abstand häufigsten Dealbreaker darstellen. Dieses Ergebnis unterstreicht nach wie vor die bestehende Diskrepanz zwischen Käufererwartungen und Verkäuferambitionen – ein strukturelles Spannungsfeld, das sich trotz veränderter Marktbedingungen als konstant erweist.

Neu in den Antwortkatalog aufgenommen wurden in diesem Jahr die Kategorien „Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells“ sowie „Geschäftsmodell durch KI gefährdet“. Beide Aspekte wurden bislang nicht systematisch abgefragt und sind daher im dargestellten Jahresvergleich nicht berücksichtigt. Ihre Aufnahme reflektiert jedoch eine zunehmende Sensibilisierung des Marktes für strukturelle, nicht-finanzielle Risiken – insbesondere im Kontext regulatorischer ESG-Vorgaben sowie disruptiver Technologien. Während Nachhaltigkeitsaspekte bereits in einer nennenswerten Zahl als potenzielle Dealbreaker identifiziert wurden, spielt die Sorge vor KI-bedingten Geschäftsmodellrisiken aktuell noch eine untergeordnete Rolle.

### Entwicklungen des Private-Equity-Marktes



Die Stimmung unter den Private-Equity-Häusern für 2025 ist von Zurückhaltung geprägt. 73% erwarten eine unveränderte Entwicklung des Marktes, nur 9% hoffen auf eine Verbesserung, während 18% eine Verschlechterung prognostizieren. Die Mehrheit der Marktteilnehmer rechnet also mit Stabilität auf herausforderndem Niveau – eine Einschätzung, die sich mit der aktuellen Bewertung der KfW deckt.

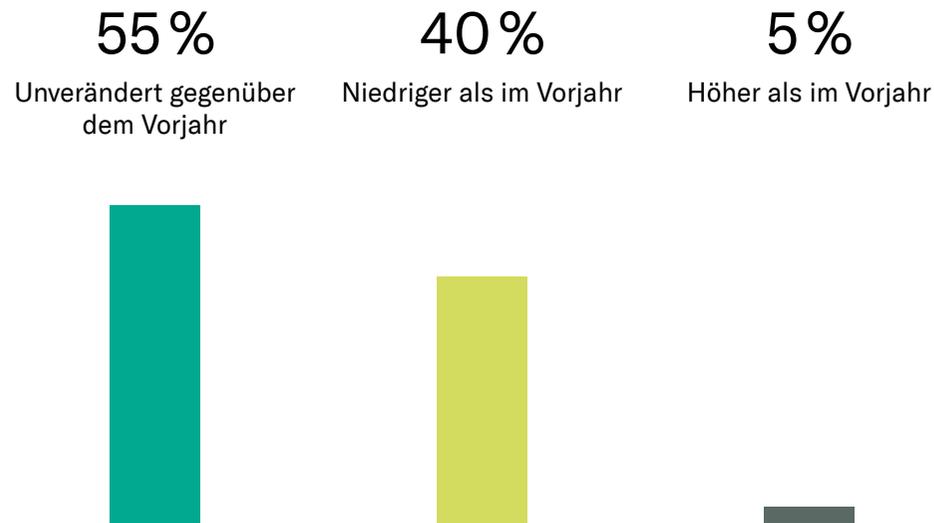


#### Die KfW

berichtet in ihrem Private-Equity-Barometer für das erste Quartal 2025 von einer Stabilisierung des Geschäftsklimas auf niedrigem Niveau. Der Stimmungsrückgang im deutschen Private-Equity-Markt setzte sich zu Jahresbeginn nicht fort. Nach einer spürbaren Abkühlung in den drei vorangegangenen Quartalen verzeichnet der Geschäftsklimaindex sogar einen leichten Anstieg.

Trotz dieser positiven Entwicklung bleibt die Gesamtbewertung des Marktes verhalten. Die gestiegene Unsicherheit an den Kapitalmärkten infolge der US-Handelspolitik könnte den deutschen Private-Equity-Markt im weiteren Jahresverlauf belasten. Eine nachhaltige Markterholung erfordert vor allem eine Verbesserung der Exitmöglichkeiten.

### Entwicklungen der Kaufpreise



Die Mehrheit der Befragten rechnet in diesem Jahr mit einer Stabilität der Kaufpreise potenzieller Zielunternehmen auf dem aktuellen Niveau. Etwa die Hälfte erwartet im Vergleich zum Vorjahr unveränderte Kaufpreise.

Unter denjenigen, die Veränderungen prognostizieren, geht ein relevanter Anteil von niedrigeren Kaufpreisen aus, während nur wenige Marktteilnehmer steigende Kaufpreise erwarten.

Diese Einschätzungen deuten auf eine gewisse Marktberuhigung hin – begleitet von vorsichtigem Optimismus, jedoch ohne klare Anzeichen für eine Trendwende.

“

*Der Markt wird sich erholen, wobei die Bewertungsniveaus die Spitzen der Jahre 2021 / 2022 nicht wieder sehen werden.*

”

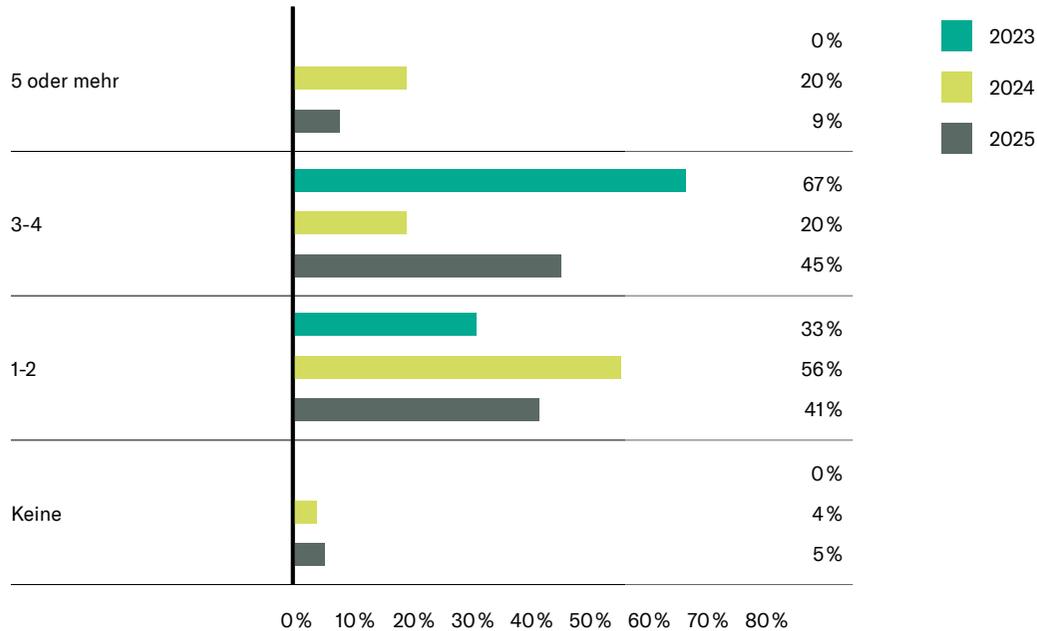
Teilnehmerzitat

# 3

Neue  
Beteiligungen



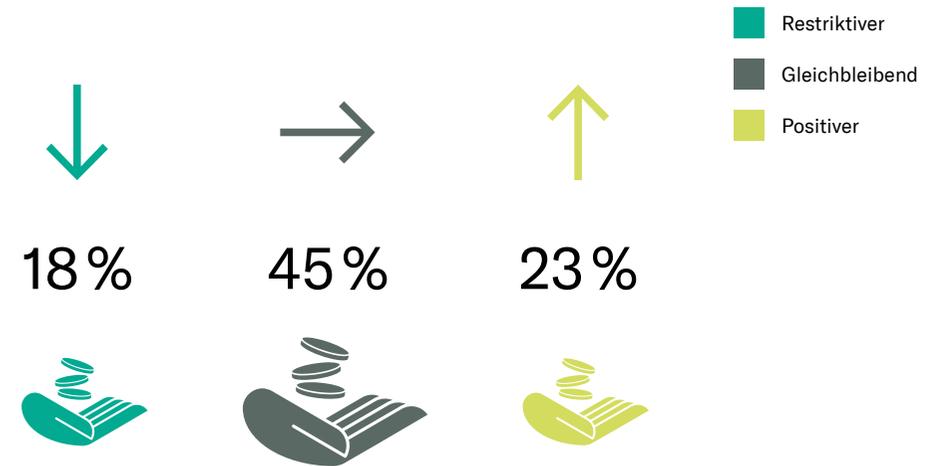
## Geplante Beteiligungen für 2025



Im aktuellem Jahr streben viele Private-Equity-Häuser ein moderates Beteiligungsniveau an. Ein Großteil plant 3-4 Transaktionen einzugehen – dieser Wert liegt mit 45% deutlich über dem Vorjahr. Auch 1-2 Beteiligungen bleiben ein häufiger Zielwert (41%). Nur wenige Marktteilnehmer planen fünf oder mehr Deals.

## Fundraising

Entwicklung – Fundraising gegenüber 2024 (Einschätzung)



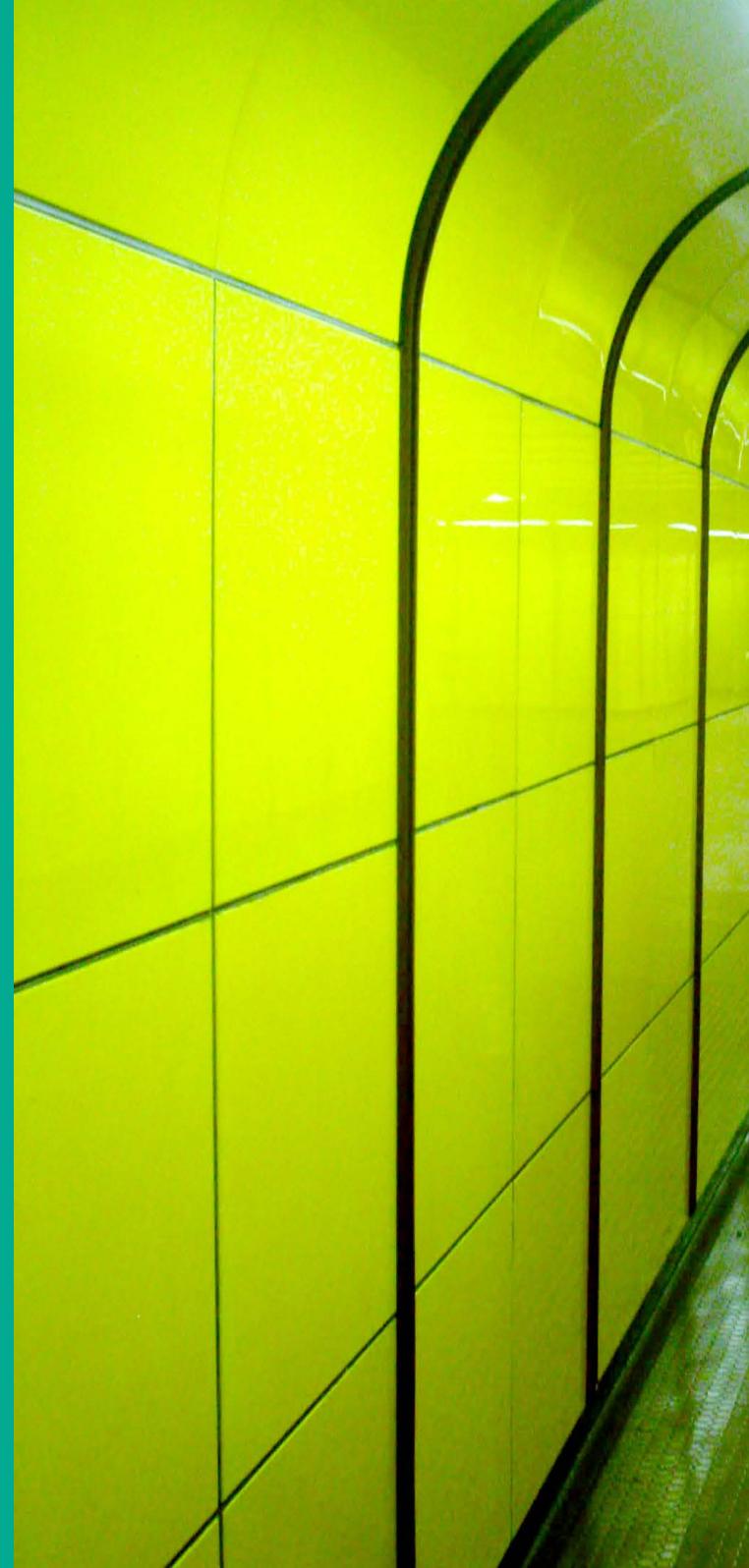
14% nicht zutreffend, da Eigenmittelinvestment

45% der befragten Private-Equity-Häuser erwarten für 2025 ein stabiles Fundraising-Niveau gegenüber 2024, während 23% von einer positiven Entwicklung ausgehen. 18% rechnen mit verschärften Bedingungen und 14% gaben an, dass die Frage für sie nicht relevant ist, da sie ausschließlich mit Eigenkapital investieren.

Insgesamt deuten die Ergebnisse auf eine schrittweise, teils optimistische Erholung des Fundraising-Klimas gegenüber 2024 hin – ein Zeichen für eine allmähliche Entspannung nach dem zuletzt spürbaren Druck.

4

Exits



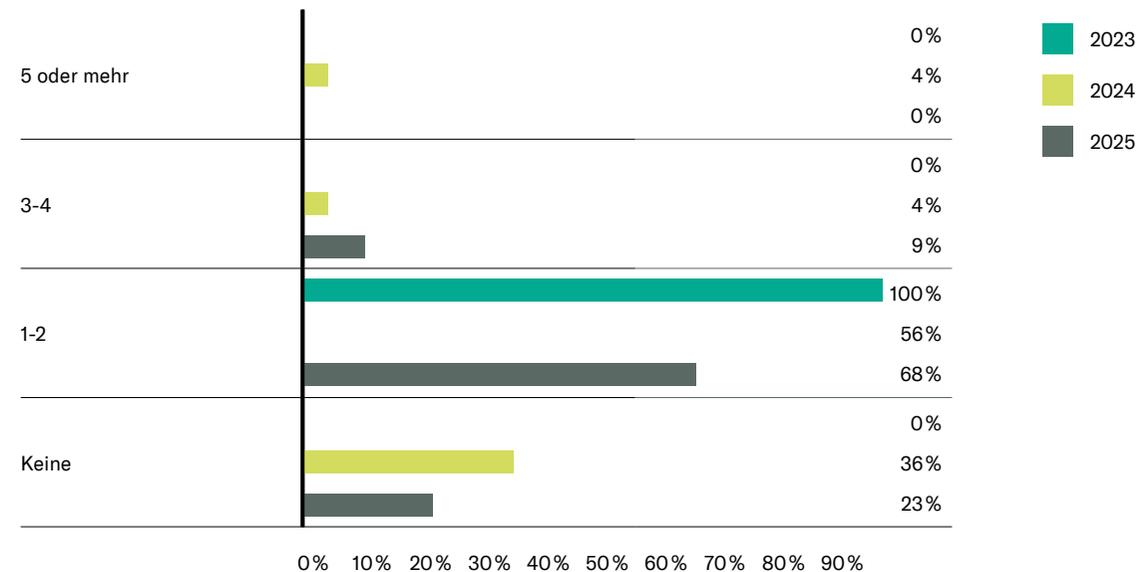
## Renditen und häufige Dealbreaker

Die erzielte durchschnittliche Rendite der befragten Private-Equity-Investoren bei ihren Exits zeigt eine breite Ergebnisspanne. 86% der Investoren gaben an, eine Rendite von über 10% erzielt zu haben. Unter den übrigen 14% verzeichneten etwa 7% Verluste, während der Rest Renditen von bis zu 10% erzielte. Besonders hervorzuheben ist, dass 43% der Befragten Renditen von über 30% bei ihren Exits erreichten.

Angesichts dieser Bandbreite an Ergebnissen ist es entscheidend, die Faktoren zu betrachten, die den Erfolg von Transaktionen beeinflussen. Laut unserer Umfrage war der häufigste Dealbreaker bei Exits die Preisvorstellung der Käufer. Der Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten, der 2024 noch von 57% der Investoren als größtes Hindernis genannt wurde, verlor 2025 jedoch deutlich an Bedeutung und lag nur noch bei 5%. Weitere häufig genannte Dealbreaker waren die finanzielle Performance der Unternehmen, die konjunkturelle Entwicklung und die Preisvorstellungen der Verkäufer.

Im Folgenden ist eine Grafik zu sehen, die die Anzahl der geplanten Exits der teilnehmenden Beteiligungsgesellschaften zeigt.

Geplante Exits der Private-Equity-Häuser



Im Jahr 2025 wie das Jahr zuvor sticht besonders hervor, dass 23% aller befragten Gesellschaften keine Exits planen, was einem Anstieg im Vergleich zu 2023 entspricht. Weiterhin dominiert der Anteil der Investoren, welche 1–2 Exits beabsichtigen. Ausreißer nach oben bleiben nahezu komplett aus, lediglich 9% planen drei oder mehr Exits.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Exit-Aktivität im Jahr 2025 insgesamt begrenzt bleibt. Die Mehrheit der Investoren plant lediglich einzelne Transaktionen, was auf ein selektives Marktumfeld hinweist. Wie bereits im „German Private Equity Barometer“ der KfW hervorgehoben, ist eine Verbesserung der Exitmöglichkeiten eine wesentliche Voraussetzung für eine nachhaltige Markterholung. Allerdings sorgt die gestiegene Volatilität an den öffentlichen Märkten für zusätzlichen Gegenwind, was sich auch in einer verschlechterten Einschätzung der Exitmöglichkeiten widerspiegelt.

5

Branchen





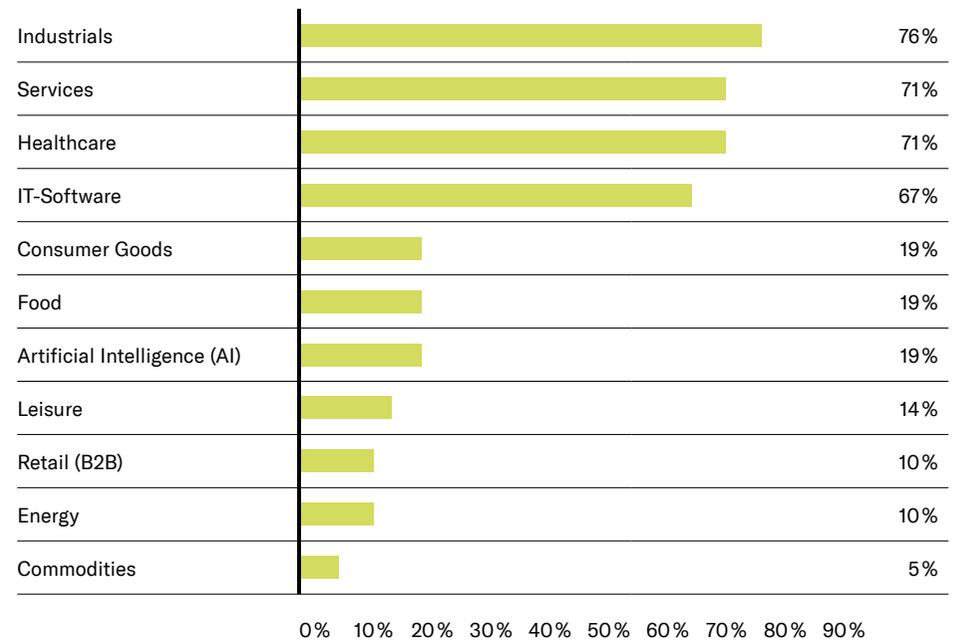
## Branchenpräferenzen für Investitionen im Jahr 2025

Die Branchenpräsenz der befragten Private-Equity-Investoren bleibt auch 2025 vielfältig und breit gefächert, ähnlich wie in den Vorjahren. Auffällig ist jedoch, dass Old-Economy-Industrien wieder an Bedeutung gewinnen.

Besonders attraktiv für Investoren sind die Bereiche Healthcare und Services, die durch etablierte Geschäftsmodelle und positive Zukunftsaussichten überzeugen.

Im Jahr 2025 stehen Investitionen klar im Fokus dieser vier Sektoren, während Consumer Goods, Künstliche Intelligenz (AI), Food und Leisure lediglich niedrige einstellige Anteile verzeichnen.

Mehrfachnennung möglich



# 6

Ausgewählte  
Referenzen





Berater des AUCTUS-Portfolio-Unternehmens bei der Übernahme der Demir Gruppe



Berater der Relevance Group im Rahmen ihrer Buy-&-Build-Strategie bei der Aufnahme der TDA Group



Berater des SaaS-Portfolio-Unternehmens Etops von Pollen Street Capital bei der Übernahme von FinanzPortal24



Berater der WATERLAND-Portfolio-Unternehmen GOD /MT bei der Fusion mit Conwiss Consulting



Berater der ProductLife Group (PLG) bei den Übernahmen der Integrity Group und der Callisto Pharma Group



Berater von Silver Investment Partners und ihrer Plattform COHEMI bei mehreren Akquisitionen



Berater von Fortino Capital bei der Mehrheitsbeteiligung an SIMCON



Berater der X1F Gruppe bei den Fusionen mit Beckmann & Partner CONSULT sowie ITGAIN Consulting Gesellschaft für IT-Beratung mbH



Berater von AURELIUS Wachstumskapital bei der Akquisition der iKratos Solar- und Energietechnik GmbH



Berater von Argos Wityu bei der Mehrheitsbeteiligung an der Lavatio Gruppe



Berater der Viessmann Generations Group bei der Übernahme der ISOPLUS-Gruppe



Berater der Ufenau Capital Partners bei der Partnerschaft mit PKS WMS

7

Ansprechpartner



## Niederlassung Eschborn



**Jochen Reis**

Partner  
Head of Transactions Eschborn

T +49 151 2285 9567  
jochen.reis@roedl.com



**Tobias Beine**

Partner  
Transaction Valuation Services (TVS)

T +49 151 1963 5096  
tobias.beine@roedl.com



**Markus Müller**

Associate Partner  
M&A Advisory

T +49 151 7446 9728  
markus.mueller@roedl.com



**Franco Sanchez**

Business Development  
Manager TVS

T +49 151 4268 5642  
franco.sanchez@roedl.com

## Rechtliche Hinweise

Diese Studie ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung noch kann sie eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung der Studie und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner GmbH stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner GmbH nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner GmbH übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieser Studie trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne zu Ihrer Verfügung. Der gesamte Inhalt der Studie und der fachlichen Informationen – mit Ausnahme der eindeutig als solche gekennzeichneten Fremdzitate – ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner GmbH und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Studie und der fachlichen Informationen nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner GmbH.

# 8

Rödl & Partner  
im Profil





## Unser Profil

Als Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmens- und IT-Berater und Wirtschaftsprüfer sind wir an 116 eigenen Standorten in 50 Ländern vertreten. Unsere Mandanten vertrauen weltweit unseren rund 6.000 Kolleginnen und Kollegen.

Rödl & Partner verfügt über eine branchenübergreifende Transaktionskompetenz in einer Vielzahl von Industriesektoren. Der Fokus der Beratung liegt nicht auf speziellen Branchen, sondern orientiert sich an den Charakteristika unserer Mandanten - mittelständisch geprägte Weltmarktführer, international tätige Familienunternehmen und Private Equity Gesellschaften. Wir begleiten unsere Mandanten bei nationalen und internationalen Transaktionen, beim Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen, bei Joint Ventures und strategischen Allianzen, bei Finanzierungen und Börsengängen, beim Erwerb oder der Verwertung von Immobilienvermögen, bei Restrukturierungen und Sanierungen.

Dafür setzt Rödl & Partner seit Gründung des Unternehmens auf die interdisziplinäre und grenzüberschreitende Arbeitsweise seiner globalen Transaktions-Teams. Unsere Stärken liegen in der umfassenden Kompetenz bei der Analyse von rechtlichen, finanziellen oder steuerlichen Chancen und Risiken, in der Optimierung der Transaktionsstruktur, der internationalen Vertragsgestaltung, bei der Entwicklung kreativer Kaufpreisformeln sowie bei der Umsetzung und dem Monitoring von Integrationszielen.



**731,8**  
Millionen  
Umsatz



rund  
**6.000**  
Kolleginnen  
& Kollegen



in  
**50**  
Ländern



an  
**116**  
eigenen  
Standorten

# Rödl & Partner

---

[www.roedl.de](http://www.roedl.de)



Rödl & Partner GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Mergenthalerallee 73 - 75  
65760 Eschborn

© Rödl & Partner