

Amerika greift nach deutschen Champions

Antonia Mannweiler, Laurin Meyer New York

Larry Gies gilt als einer der erfolgreichsten Firmenkäufer der USA – und einer der unbekanntesten. Zum Milliardär wurde der Buchhalter aus der Kleinstadt Mendota in Illinois mit einer schlichten Formel: Er kauft unscheinbare Industriefirmen auf, bündelt sie und macht sie groß. Im April schließlich brachte er die Klimatechnikfirma Madison Air an die Börse. Mit 2,2 Milliarden Dollar war es einer der größten Industrie-Börsengänge in den USA seit Jahrzehnten.

Nun setzt er seine Strategie mit seinem bislang größten Coup fort: der Übernahme des deutschen Ventilatorenherstellers EBM-Papst für 5,4 Milliarden Dollar. Und wieder ist es ein Hidden Champion, ein Unternehmen aus der kleinen Gemeinde Muldingen in Baden-Württemberg.

Was im Nordosten des Bundeslandes geschieht, ist längst zu einem Muster geworden. US-Konzerne und Finanzinvestoren greifen immer entschlossener nach deutschen Industrie-Champions.

Allein das Volumen der Deals im vergangenen Jahr lag mit rund 29,5 Milliarden Dollar fast doppelt so hoch wie im Jahr 2022.

Eine weitere Auswertung des Finanzdatenanbieters Dealogic verdeutlicht, wie außergewöhnlich das Niveau ist: Bis Mitte August dieses Jahres summierten sich die erfassten US-Übernahmen deutscher Industrieunternehmen (ohne Beteiligungen) bereits auf 16,5 Milliarden Dollar – fast so viel wie im Ausnahmejahr 2020, als es 19,1 Milliarden Dollar waren.

Die US-Kapitalmärkte hätten vielen amerikanischen Unternehmen in den vergangenen Jahren günstiges Kapital verschafft, sagt Ökonom Kirkegaard. Das gebe ihnen Spielraum für Übernahmen. Zugleich seien viele heimische Unternehmen teuer bewertet, weshalb

US-Käufer verstärkt nach Zielen im Ausland suchten. Deutschland sei vielen gut bekannt – insbesondere wegen des hervorragenden Rufs seines verarbeitenden Gewerbes.

Kaum amerikanische Konkurrenz

Zudem gebe es keinen nennenswerten US-amerikanischen Fertigungssektor, der deutsche Unternehmen auf den globalen Märkten nachahmen und direkt mit ihnen konkurrieren könne, sagt der Ökonom.

Willi Westenberger vom US-Investor Carlyle fügt hinzu: „Was in Deutschland besonders hervorsteicht, ist die große Bandbreite hochspezialisierter mittelständischer Unternehmen, insbesondere in den Bereichen Industrie und Technologie.“ Viele von diesen seien in ihren jeweiligen Märkten führend.

Für die Auswertung erfasste Pitchbook alle Übernahmen von

und Beteiligungen an deutschen Industrie- und Fertigungsunternehmen, an denen mindestens ein US-Investor beteiligt war – sowohl strategische Käufer als auch Private-Equity-Fonds. Ob die Amerikaner die Mehrheit oder nur einen Minderheitsanteil erwarben, weist die Datenbank nicht aus. Mitgezählt werden auch Deals, an denen neben US-Investoren weitere ausländische Geldgeber beteiligt waren. Die Volumenangaben beziehen sich auf Transaktionen mit einem offengelegten Kaufpreis.

Neben dem jüngsten Verkauf von EBM-Papst sorgte 2023 der Verkauf der Klima- und Wärmepumpensparte des hessischen Familienkonzerns Viessmann für rund zwölf Milliarden Euro an den US-Konzern Carrier für Aufsehen.

Anfang dieses Jahres kündigte Worthington Steel an, rund 2,4 Milliarden Dollar für den Düsseldorfer Stahlhändler Klöckner zu zahlen. Im

Juni vereinbarte der US-Finanzinvestor Bain Capital die Übernahme der Mehrheit am Augsburger Schiffs- und Kraftwerksmotorenbauer Everllence, der ehemaligen MAN Energy Solutions. Volkswagen erwartet aus der Transaktion rund 7,4 Milliarden Euro und bleibt mit 49 Prozent beteiligt.

Daneben häufen sich kleinere Übernahmen, die kaum öffentliche Beachtung finden. Im Juni 2025 kaufte der US-Mischkonzern Dover zwei deutsche Mittelständler: den Bremer Messtechnikspezialisten Sikora, einen Hidden Champion mit rund 450 Beschäftigten, für 550 Millionen Euro. Hinzu kommt der Pumpenhersteller Ipp aus dem niedersächsischen Bersenbrück, spezialisiert auf Hygienepumpen für Lebensmittel, Kosmetik und Pharma.

Und erst vor wenigen Wochen kündigte der kalifornische Energietechnik-Konzern Nextpower an, die

Reuters, PR [M]

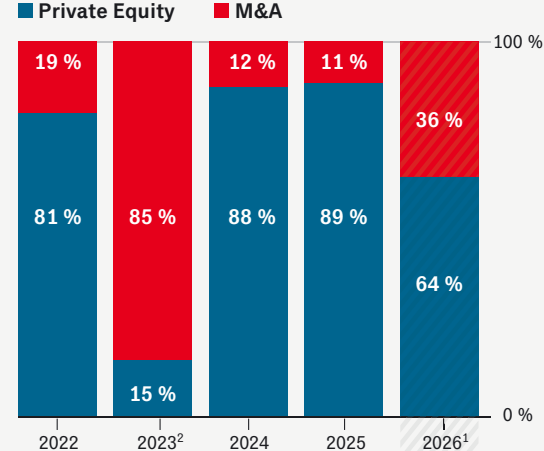
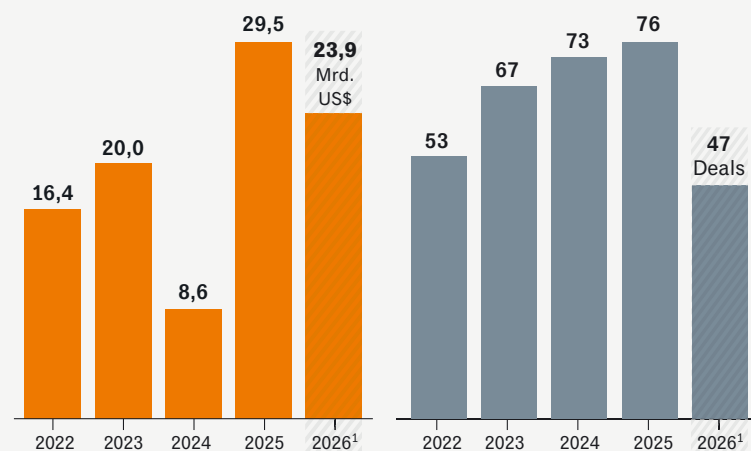
Übernahmen durch US-Investoren steigen und sie stemmen den Großteil

US-Beteiligungen an deutschen Industrie- und Fertigungsunternehmen

Gesamtvolumen in Mrd. US-Dollar

Zahl der Deals

Anteil am Dealvolumen nach Käufertyp in Prozent



Handelsblatt • 1) 2026 bis 19. August; 2) Ausreißer durch Viessmann-Verkauf • Quelle: Pitchbook

Zimmermann PV-Steel Group zu übernehmen. Der deutsche Hersteller von Stahlmodulrahmen für Solaranlagen ist den Amerikanern insgesamt rund 380 Millionen Dollar wert. Dan Shugar, Gründer des börsennotierten Milliardenkonzerns, bezeichnete die Übernahme der Firma aus dem schwäbischen Eberhardzell-Oberessendorf als „das nächste Kapitel“ der internationalen Expansion.

Auf der Käuferseite zeigt sich eine Besonderheit: Einen großen Teil des Geldes bringen inzwischen Finanzinvestoren auf. Auf Private-Equity-Deals mit US-Beteiligung entfielen 2025 laut der Pitchbook-Auswertung rund 26 Milliarden Dollar – nach 7,6 Milliarden im Jahr zuvor. Bis Mitte August dieses Jahres kamen weitere gut 15 Milliarden Dollar hinzu.

Einer der wichtigsten Gründe für die Verkaufswelle im Mittelstand ist aus Sicht der Investoren die oft ungelöste Unternehmensnachfolge. „Vor 25 Jahren kam es selten vor, an Private Equity zu verkaufen“, sagt Michael Siefke, Europapartner des US-Investors Bain Capital, der in Augsburg gerade selbst zugekauft hat. Heute sei die Akzeptanz gestiegen.

Zudem seien Unternehmen mancherorts an Familienmitglieder übergeben worden, die sie schlecht weiterführten. „Und da sagen viele: Dann gebe ich es lieber in bessere Hände und bekomme einen guten Kaufpreis“, sagt Siefke.

Nach dem Einstieg müssen die Investoren den Wert der Unternehmen rasch steigern. Das traditionelle Ziel: nach etwa fünf Jahren weiterverkaufen oder an die Börse bringen, bei einem angestrebten Wertzuwachs von 15 bis 20 Prozent.

Wie das gelingen soll, beschreibt Siefke zurückhaltend. Viele Firmen seien bereits sehr gut geführt: „Ich halte null von der Arroganz großer Strategen oder einiger

PE-Firmen, den Unternehmen zeigen zu wollen, wie das geht.“

Was der US-Investor mitbringe, sei vor allem ein größerer Risikoappetit – wer Teil eines großen Portfolios sei, könne mehr wagen, etwa bei Zukäufen. Dazu kämen effizientere Abläufe und Hilfe bei der Internationalisierung: Viele Mittelständler seien in Europa stark, in Asien oder Nordamerika aber kaum präsent.

Dennoch sorgen sich viele um die Nachhaltigkeit solcher Deals. Der Vorwurf: Sie erdrückten die Unternehmen mit Schulden, senkten aggressiv die Kosten und reichten sie dann weiter. Der frühere SPD-Vorsitzende Franz Müntefering prägte in Deutschland den Begriff der „Heuschrecke“ für bestimmte Finanzinvestoren.

Rainer, der seinen echten Namen nicht in der Zeitung lesen will, hat genau das erlebt. Der frühere Geschäftsführer eines von US-Investoren übernommenen Mittelständlers berichtet im Gespräch mit dem Handelsblatt: „Ich habe wirklich Heuschrecken kennengelernt.“

Nach dem Einstieg sei immenser Druck aufgebaut worden – „Schmeiß raus, schmeiß raus. So ging es ständig.“ Der Kaufpreis sei dem Unternehmen als Schuldenlast aufgebürdet worden, bis zum Limit; oft wandere eine Firma von einem Investor zum nächsten, „bis zum Ausbluten“.

Die Datenlage ist weniger drastisch. Über alle Private-Equity-Transaktionen hinweg sinke die Beschäftigung im Schnitt um knapp 1,5 Prozent, sagt Michael Grote, Finanzprofessor an der Frankfurt School of Finance; bei wachstumsorientierten Übernahmen zeigten sich dagegen „deutliche Zuwächse“. Steven Kaplan, Finanzprofessor an der University of Chicago, hält den Ausbeutungsvorwurf für zu kurz gegriffen: „Wenn sie dem Unternehmen schaden, können sie es nicht verkaufen.“

”
Börsengänge von Familienunternehmen sind heute eine Seltenheit.

Thomas Weinmann
Chef von Reia

Thomas Weinmann, Chef der deutschen Beteiligungsgesellschaft Reia, verweist zudem darauf, dass auch deutsche Mittelständler im Ausland zukaufen. Das eigentliche Problem sieht er im Inland: Es fehle die Offenheit, den Kapitalmarkt für Eigenkapital zu nutzen. „Börsengänge von Familienunternehmen sind heute eine Seltenheit.“ Als letzter Ausweg bleibe dann der Verkauf an ein börsennotiertes ausländisches Unternehmen.

EBM-Papst ist durch den Verkauf keineswegs aus Deutschland verschwunden. Der Hauptsitz des Unternehmens bleibt in Mulfingen, die Ingenieure entwickeln weiter vor Ort. Doch der Wert, den sechs Jahrzehnte in Baden-Württemberg geschaffen haben, gehört von nun an den Aktionären eines US-Konzerns. ► Kommentar Seite 17