

Stabilitätsanker und Innovationsmotor für den Mittelstand

Der deutsche Mittelstand navigiert durch stürmische Zeiten. Zwischen geopolitischen Handelsspannungen, einer schleppenden Konjunktur und dem massiven Druck zur digitalen sowie ökologischen Transformation suchen Unternehmer nach verlässlichen Finanzierungspartnern. Im exklusiven Doppelinterview ziehen Peter Pauli, Geschäftsführer der BayBG (Bayern), und Dr. Steffen Huth, Geschäftsführer der BMH Hessen, Bilanz für ihre Regionen. Sie erklären, warum die „stille Beteiligung“ gerade jetzt das ideale Instrument ist und wie sie als „Enabler“ für den Mittelstand fungieren.

INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Herr Pauli, Herr Dr. Huth, das Jahr 2026 ist geprägt von wirtschaftlichen Unwägbarkeiten. Wie entscheidend ist die



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

Dr. Steffen Huth ist Geschäftsführer der BM H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und positioniert die BMH als hybriden Investor, der sowohl die Venture-Capital-Szene als auch den etablierten Mittelstand in Hessen unterstützt.
www.bmh-hessen.de

Peter Pauli ist Geschäftsführer der BayBG Bayerischen Beteiligungsgesellschaft. Unter seiner Leitung verwaltet die BayBG ein Beteiligungsvolumen von rund 364 Mio. EUR. Er gilt als profunder Kenner des bayerischen Ökosystems und setzt verstärkt auf die Themen Nachfolge und technologische Transformation.
www.baybg.com

Stärkung der Eigenkapitalbasis durch eine MBG aktuell, um überhaupt den Zugang zu klassischen Bankkrediten offenzuhalten?

Dr. Steffen Huth: Das ist heute wichtiger denn je. Wir erleben gerade bei vielen Unternehmen erodierende Margen aufgrund gestiegener Kosten und Zölle. Das drückt auf die Ratings. Unser wirtschaftliches Eigenkapital verbessert diese Ratings sofort. Wir verstehen uns hier ganz klar als „Enabler“: Wir sind kein Ersatz für die Hausbank, sondern der Türöffner. Ohne eine solide Eigenkapitalbasis verriegeln viele Banken den Kredithahn – wir sorgen dafür, dass er offen bleibt.

Peter Pauli: Wir investieren darüber hinaus in einem Segment, das für rein renditeorientierte Private-Equity-Fonds oft zu kleinteilig ist. Seit 2020 befinden wir uns im Dauerkrisenmodus. Das hat an der Resilienz der Unternehmen gezehrt. Eigenkapital ist heute nicht nur ein wichtiger Finanzierungsbaustein für Expansion, sondern oft die Voraussetzung für eine erfolgreiche Konsolidierung und Transformation.

Viele Unternehmer fürchten den Einfluss externer Investoren. Warum ist das Modell der stillen Beteiligung

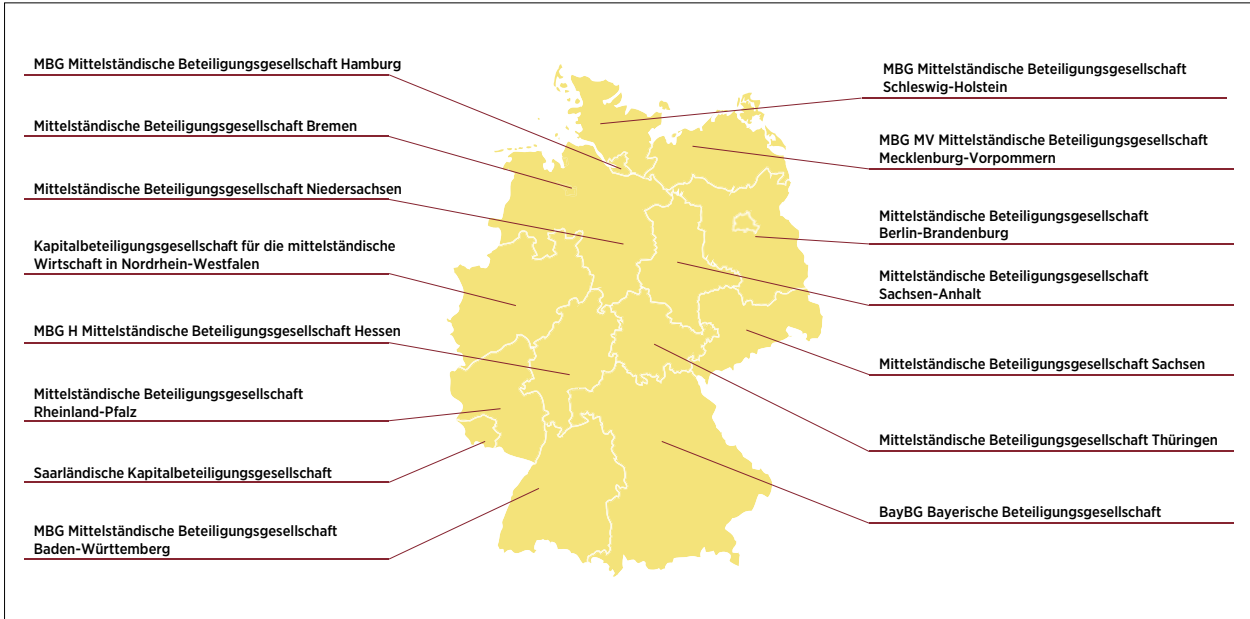
gerade jetzt das ideale Instrument für Wachstums- und Transformationsfinanzierungen?

Pauli: Das ist eines unserer stärksten Argumente. Wir streben keine Mehrheiten an – wir bleiben in der Minderheit oder agieren als stiller Gesellschafter. Das bedeutet: Das Management behält das Steuer in der Hand. Wir greifen nicht ins Lenkrad, stehen aber mit unserer Erfahrung und Kompetenz bei der Lösung unternehmerischer Herausforderungen zur Verfügung. Wir haben Zustimmungsrechte bei strategischen Weichenstellungen, aber die unternehmerische Freiheit bleibt unangetastet.

Dr. Huth: Ergänzend kommt die Zeitkomponente hinzu. Wir investieren aus Evergreen-Strukturen. Wir haben keine Exituhr, die nach fünf Jahren abläuft. Wir sind bei manchen Unternehmen seit über 20 Jahren an Bord. Diese Langfristigkeit bietet kein klassischer Private-Equity-Fonds. Für eine Unternehmerfamilie bedeutet das maximale Sicherheit bei voller operativer Freiheit.

Ein kritisches Thema im Mittelstand bleibt die Nachfolge. Oft klappt eine Finanzierungslücke zwischen den Preisvorstellungen des Verkäufers

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften



Quelle: BVK



Anzeige



DAS NEUE KAPITAL

27. DEUTSCHER
EIGENKAPITALTAG

FUTURIUM BERLIN

10. November 2026

Tickets und Infos unter
bvkap.de

Fokus Hessen: Vom Techinvestor zum Mittelstandspartner

Die BMH hat zuletzt durch Investments in Start-ups wie Genow oder die 11-Mio.-EUR-Runde für Oska Health aufhorchen lassen. Entwickelt sich Hessen zum spezialisierten Techstandort?

Dr. Huth: Wir sind heute einer der dealstärksten Investoren in Deutschland. Techinvestments gewinnen massiv an Bedeutung, weil sie die künftige Wertschöpfung absichern. Wir finanzieren vorwiegend DeepTech, Life Sciences sowie zunehmend Defense und Security. Diese Themen sind strategisch relevant für den Standort Hessen.

Welche Rolle spielt der Gesundheitssektor dabei in Ihrer Strategie für 2026?

Dr. Huth: Eine zentrale. Hessen hat im Life-Sciences-Bereich eine enorme Tradition und Stärke. Healthtech ist für uns ein Ankerfeld. Es geht darum, das Ökosystem rund um die großen Player zu stärken. Wir investieren dort, wo technologisches Know-how auf einen klaren Marktbedarf trifft.

Sie sind Partner der „Hessen Champions“. Wo sehen Sie beim klassischen Mittelstand in Hessen aktuell den größten Nachholbedarf?

Dr. Huth: Bei der Transformationsgeschwindigkeit. Viele Unternehmen sind durch die multiplen Krisen – Lieferketten, Energie, Zölle – im Reaktivitätsmodus gefangen. Wir müssen sie wieder in die Aktion bringen.

Fokus Bayern: Exportstärke in der Zerreißprobe

Bayern ist ein Exportland par excellence. Wie massiv spüren Ihre Portfoliounternehmen die US-Zollpolitik und die globalen Handelsspannungen?

Pauli: Die Mehrheit unserer Portfoliounternehmen ist direkt oder indirekt betroffen. Problematisch ist nicht nur der einzelne Zollsatz, sondern auch die Planungsunsicherheit. Die amerikanische Regierung verwendet Zolldrohungen als politisches Instrument; via Social Media werden phasenweise nahezu im



Bild erstellt mit KI-Unterstützung (OpenAI/ChatGPT)

Wochenrhythmus neue Zölle androht. Das macht belastbare Kalkulation nahezu unmöglich und dämpft die Investitionsbereitschaft massiv.

Sie sichern mit Ihren Beteiligungen über 40.000 Arbeitsplätze. Wie schätzen Sie die Überlebensfähigkeit der bayerischen Industrie angesichts von Bürokratie und Energiekosten ein?

Pauli: Der Standort Deutschland macht es den Unternehmern momentan nicht leicht. Hausaufgaben beim Bürokratieabbau und der Verbesserung der Rahmenbedingungen, insbesondere bei Steuern, Personal- und Energiekosten, müssen dringend erledigt werden. Nach wie vor ist die mittelständische Wirtschaft aber sehr leistungsfähig und erfüllt alle Voraussetzungen, die notwendige Transformation erfolgreich zu gestalten. Daneben entstehen neue Techmärkte, in Bayern zum Beispiel im Bereich SpaceTech, die wiederum zu völlig neuen Zulieferökosystemen führen.

Wo liegen für Sie in Bayern die technologischen Wachstumstreiber bis 2028?

Pauli: Wir werden wohl nicht das nächste ChatGPT erfinden, aber wir haben gute Voraussetzungen, um KI in industrielle Prozesse zu integrieren. Die „Verheiratung“ von Robotik und künstlicher Intelligenz ist eines dieser Zukunftsfelder. Wenn wir intelligente Maschinen bauen – im Maschinen- und Anlagenbau verfügt Bayern beispielsweise über ein hohes Maß an Kompetenz –, haben wir auch zukünftig gute Chancen auf den internationalen Märkten. Darüber hinaus entstehen neue Geschäftsfelder, zum Beispiel im Defence- und DeepTechbereich, in denen es eine vielversprechende Start-up-Szene gibt.

und den Möglichkeiten des Käufers. Wie fungieren Sie hier als „Brückenbauer“?

Dr. Huth: Die viel zitierte „Nachfolgewelle“ ist in der Realität eher ein stetiger Strom, da viele Betriebe schlicht nicht übergabefähig sind – aber dort, wo Substanz vorhanden ist, helfen wir massiv. Wir sehen verstärkt junge Manager, die aktiv suchen. Da braucht es ein konkretes Target. Wir finanzieren dann den MBO oder MBI mit, damit die Übernahme nicht an der fehlenden Liquidität des Käufers scheitert.

Pauli: Wir stellen auch fest, dass viele Altinhaber nicht nur den höchsten Preis suchen, sondern auch eine zukunftssichere Lösung für ihr Unternehmen und ihre Mitarbeiter. Wir strukturieren diese Nachfolgen oft auch im Zusammenspiel mit anderen Private-Equity-Gesellschaften. Das ist in den letzten Jahren ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäfts geworden.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit (ESG) erfordern hohe Investitionen bei unsicheren Erträgen. Sind MBGen hier „mutiger“ als die Hausbanken?

Dr. Huth: Banken denken in Sicherheiten – wir denken in Chancen. Viele moderne Geschäftsmodelle sind „Asset light“, sie haben keine Maschinenhallen, die man beleihen kann. Da stößt die Hausbank schnell an Grenzen. Wir finanzieren die Zukunft mit, weil wir auf das Potenzial des Geschäftsmodells setzen, nicht auf den Pfandwert einer gebrauchten Fräsmaschine.

Pauli: Wobei man ehrlich sein muss: In der akuten Krise rückt ESG manchmal etwas in den Hintergrund. Wer restrukturieren muss, baut nicht zuerst eine neue Photovoltaikanlage. Nachhaltigkeit und Digitalisierung sind aber langfristig wichtige Voraussetzungen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit. Und ja, wir können mutiger sein als Banken; es ist unsere Funktion, im Zusammenspiel mit den Kreditinstituten den risikoreicheren Teil der Finanzierung zu übernehmen.

Herr Dr. Huth, Herr Pauli, wir danken Ihnen für dieses Gespräch. ■