

# Von lokalen Champions zu Marktführern: Erschließung des Markts für Business Services in der DACH-Region

## Oakley: Der bevorzugte Partner für Gründer

Primärtransaktionen

# 90%

der Transaktionen mit einem EV von weniger als 300 Millionen Euro waren Primärtransaktionen.

Oakley wurde von einem Serienunternehmer gegründet, und unsere unternehmerische DNA prägt nach wie vor unser flexibles, von Partnerschaft geprägtes Modell, insbesondere im Mittelstand, wo viele Unternehmen nach wie vor inhabergeführt sind. 90% der Transaktionen mit einem Unternehmenswert von weniger als 300 Millionen Euro waren Primärtransaktionen und Partnerschaften mit Gründern. Wir verfolgen einen flexiblen Investmentansatz und gehen sowohl Minderheits- als auch Mehrheitsbeteiligungen ein.

In ganz Europa sucht Oakley Capital unvermindert nach hochwertigen Wachstumschancen, die starke Fundamentaldaten mit strukturellem Verbesserungspotenzial verbinden. Zu den derzeit vielversprechendsten Bereichen zählt der Sektor Business Services in der DACH-Region, der eine einzigartige attraktive Mischung aus Marktfragmentierung und regulatorischen Impulsen bietet - allesamt Faktoren, die gute Voraussetzungen für Investments, Konsolidierungen und Partnerschaften bieten.

## Was den DACH-Markt so besonders macht

### 1. Die Chance, Gründer bei der Skalierung zu unterstützen und zu schnellerem Wachstum zu verhelfen

Private-Equity-Investments in Business Services sind in der DACH-Region im Vergleich zu reiferen Märkten immer noch relativ wenig verbreitet. Viele kleine und mittelständische, von Gründern geführte Unternehmen dominieren weiterhin fragmentierte Teilsektoren und bieten damit Raum für Wertschöpfung. Dies schafft Möglichkeiten zur Professionalisierung und Digitalisierung von Betriebsabläufen, zur Beschleunigung des Wachstums und zur Umsetzung von Roll-up-Strategien - zu attraktiven Einstiegsbewertungen. Oakley verfügt über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Technologieinfrastruktur, Software und technologiegestützte Dienstleistungen. Die Zusammenarbeit mit Touring Capital (siehe Seite 4) im Bereich KI-gestützter Innovationen verstärkt unsere Fähigkeit, diese Transformationen zu unterstützen.

# Von lokalen Champions zu Marktführern: Erschließung des Markts für Business Services in der DACH-Region

## Zusammenarbeit mit Gründern in der DACH-Region

In Deutschland blicken wir auf eine lange Tradition der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit außergewöhnlichen Gründern zurück, darunter

Fünf äußerst erfolgreiche Kooperationen mit den erfahrenen Hosting-Unternehmern Tom Strohe und Jochen Berger, u.a. bei den Unternehmen Intergenia, HEG, WebPros und Contabo



Mehr erfahren

Partnerschaft mit dem Bildungsunternehmer Sven Schütt: Gemeinsam ist es uns gelungen, die IU Group in weniger als fünf Jahren zu Deutschlands erstem EdTech-Einhorn auszubauen.



Mehr erfahren

## 2. Eine stark regionalisierte Wirtschaftsstruktur

Die Wirtschaft in der DACH-Region ist stark dezentralisiert, mit lokalen Vorschriften und Wirtschaftsklustern auf Landes- und Stadtebene. Dies schafft zwei wichtige Dynamiken für Investoren. Erstens ermöglicht es eine lokalisierte Konsolidierung – den Aufbau nationaler Plattformen durch die Zusammenführung regionaler Marktführer in bestimmten Regionen. Zweitens belohnt es lokale Präsenz und kulturelle Kompetenz. Erfolg hängt oft davon ab, vor Ort zu sein, Vertrauen zu den Gründern aufzubauen und die Nuancen des lokalen Marktes zu kennen.

News Business Services

Oakley Capital invests in Underground Infrastructure Maintenance ("UIM") platform Infravadis

03.06.25

Mehr erfahren

Oakleys Investment in Infravadis, ein Unternehmen für die Instandhaltung unterirdischer Infrastrukturen („UIM“), spiegelt diesen Ansatz wider. Mit Start in Frankfurt verfolgt das Unternehmen eine Buy-and-Build-Strategie, um ein regionales Netzwerk von Marktführern aufzubauen.

## 3. Zwei sich ergänzende Perspektiven: Feldbasierte und professionelle Dienstleistungen

Wir betrachten den Bereich Business Services anhand von zwei großen Kategorien, die unterschiedliche Ansätze erfordern, aber ähnliche Wachstumseigenschaften aufweisen.

# Von lokalen Champions zu Marktführern: Erschließung des Markts für Business Services in der DACH-Region

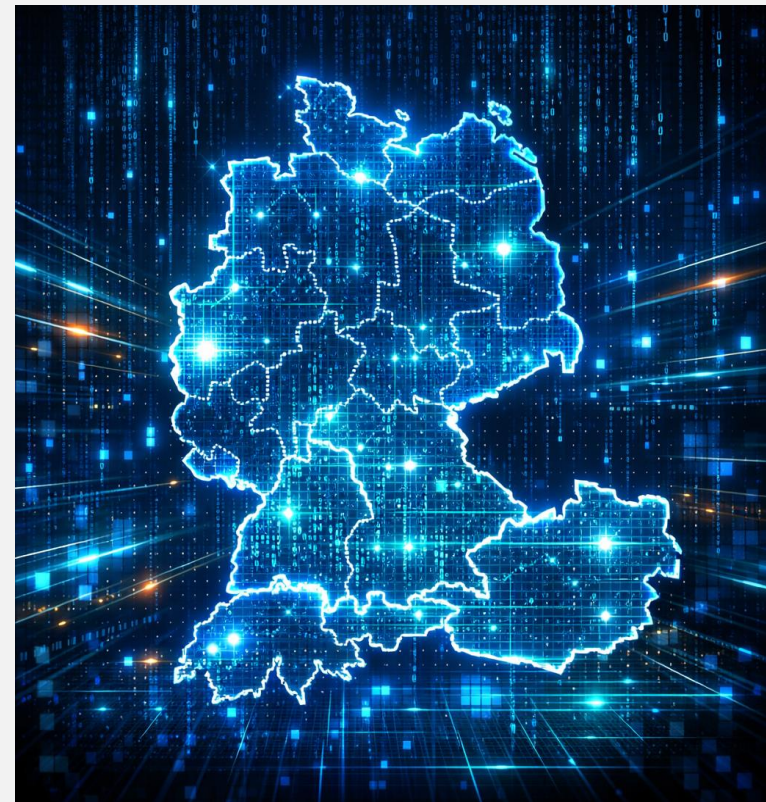


**Feldbasierte Dienstleistungen:** Dazu gehören Handwerksbetriebe, Wartungs-, Logistik- und Infrastrukturdienstleister wie Infravadis – Sektoren, die operativ intensiv und oft lokal verwurzelt sind. Viele dieser Unternehmen werden nach wie vor von ihren Eigentümern geführt und sind über Jahrzehnte hinweg stetig gewachsen, wodurch sich Möglichkeiten für Partnerschaften, Digitalisierung und Skalierung ergeben haben. Ihre Nachfrage wird durch den Arbeitskräftemangel und die Unverzichtbarkeit ihrer Arbeit noch verstärkt.



**Professionelle und technische Dienstleistungen:** Dazu gehören Finanzdienstleistungen, Daten- und Informationsdienstleistungen, Ingenieurwesen und Beratung. Sie profitieren in der Regel von Regulierung, Zertifizierungsbarrieren und Geschäftsmodellen mit wiederkehrenden Umsätzen. Viele von ihnen sind in schnell wachsenden Segmenten wie Infrastrukturplanung, Umweltkonformität und digitale Transformation tätig, in denen die Nachfrage parallel zu öffentlichen und privaten Investitionen steigt.

Beide Kategorien haben zwei attraktive Merkmale gemeinsam: Fragmentierung und Wachstumspotenzial. Zahlreiche kleine Anbieter konkurrieren in expandierenden Märkten, was ideale Bedingungen für Konsolidierung und Wertschöpfung bietet.



# Von lokalen Champions zu Marktführern: Erschließung des Markts für Business Services in der DACH-Region

## Fokus-Teilsektoren

Oakley Capital konzentriert sich auf mehrere wachstumsstarke Bereiche innerhalb des DACH-Ökosystems für Business Services:



Unverzichtbare und geschäftskritische Dienstleistungen mit hohen Margen in fragmentierten Märkten wie TICC („Prüfung, Inspektion, Zertifizierung und Compliance“), UIM („Untergrund-Infrastrukturwartung“), Brandschutz usw.



Digitale Transformation in technologiegestützten Dienstleistungen, die an der Schnittstelle zwischen traditionellen arbeitsintensiven Business Services und technologiegestützter, softwaregesteuerter Transformation, einschließlich der Einführung von KI, angesiedelt sind. Mit Oakleys fundiertem KI- und Technologie-Know-how aus unserer Investmentbilanz und unserem Portfolio sowie der Unterstützung von Touring Capital sind wir in diesem Bereich gut positioniert.



Wir konzentrieren uns insbesondere auf Primary Investments, unterstützen Gründer bei der Beschleunigung ihres organischen Wachstums und helfen bei Übernahmen.

## Oakley & Touring Capital: KI-Know-how als Wertschöpfungshebel



touring  
capital

Touring Capital wurde 2023 mit Unterstützung von Oakley gegründet und investiert weltweit in KI-gestützte Softwareunternehmen. Das Team mit Sitz in San Francisco arbeitete zuvor gemeinsam bei Qualcomm Ventures und M12, dem Risikokapitalfonds von Microsoft. Oakleys Investmentteam und die Portfoliounternehmen nutzen das Fachwissen und die Erkenntnisse von Touring, um ihre eigenen KI-Strategien zu entwickeln und Investment- und Wertschöpfungsmöglichkeiten besser bewerten zu können.

[Mehr erfahren](#)

# Von lokalen Champions zu Marktführern: Erschließung des Markts für Business Services in der DACH-Region

Lernen Sie das DACH Business Services-Team mit Sitz in München kennen



**Ralf Schrempfer**  
Partner



**Florian Bandel**  
Managing Director



**Kelsey Bayley**  
Investment Manager



**Lita Huber**  
Investment Associate



**Noah Schöpfleuthner**  
Investment Associate

## Wie Oakley Capital Mehrwert schafft

### 1. Lokale Präsenz und Partnerschaft mit Gründern

Oakley ist sich bewusst, dass die Wertschöpfung von Business Services in der DACH-Region nicht nur vom Kapital abhängt, sondern auch von kultureller Übereinstimmung, regionalem Verständnis und echter Partnerschaft. Wir legen Wert auf Engagement vor Ort, sprechen die gleiche Sprache, respektieren Traditionen und helfen Gründern dabei, zu wachsen, ohne ihre Identität zu verlieren.

### 2. Branchenexpertise vom ersten Tag an

Wir bringen unsere Gründer und Managementteams oft mit erfahrenen Branchenexperten zusammen – Unternehmern und Führungskräften, die über jahrzehntelange operative und strategische Erfahrung verfügen. Beispiele hierfür sind:

# Von lokalen Champions zu Marktführern: Erschließung des Markts für Business Services in der DACH-Region



Infravadis, wird unterstützt von Chairman Axel Granitz, dem ehemaligen CEO von Polygon. Polygon ist ein Spezialist für die Sanierung von Brand- und Wasserschäden. Granitz hat den Umsatz des Unternehmens durch eine erfolgreiche Akquisitionsstrategie auf 1,2 Milliarden Euro mehr als verdoppelt und die Belegschaft auf 6.000 Mitarbeiter erweitert.



[Oakley investiert gemeinsam mit dem Versicherungsprofi Joachim Müller in Konzept & Marketing](#)

Konzept & Marketing, ein führender, unabhängiger Anbieter (Managing General Agent) auf dem deutschen Sachversicherungsmarkt für Privatkunden, der 2024 eine Partnerschaft mit Oakley eingegangen ist. K&M wird von Joachim Müller, einem Veteranen der Versicherungsbranche und ehemaligen CEO von Allianz Commercial, geleitet, der die Buy-and-Build-Strategie von K&M verantwortet. Joachim wird bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie seit kurzem von Burkhard Keese, dem ehemaligen CFO von Lloyd's of London, unterstützt.

Diese Partnerschaften stärken unsere Glaubwürdigkeit, beschleunigen die Umsetzung unserer Strategien und erweitern unseren Zugang zu Deal Flow und Talenten.

### 3. Plattform-Ansatz mit gleichgerichteten Zielen

Jedes Investment von Oakley beginnt als Partnerschaft mit den Gründern und Managementteams. Wir stellen Wachstumskapital, strategische Unterstützung und die operative Infrastruktur bereit, um starke regionale Unternehmen in skalierbare nationale Plattformen zu verwandeln. Insbesondere können die Portfoliounternehmen auf die Unterstützung unseres Portfolioteams zurückgreifen, dessen Experten Unternehmern dabei helfen, die besten Talente zu gewinnen und zu halten, KI und Datenanalyse zur Steigerung der Produktivität zu nutzen und ihre Bilanzen zu optimieren. Unser Ziel ist es, dauerhaften Wert zu schaffen und gleichzeitig den Unternehmergeist zu bewahren, der diese Unternehmen erfolgreich gemacht hat.

# Von lokalen Champions zu Marktführern: Erschließung des Markts für Business Services in der DACH-Region

## Warum Gründer sich für Oakley entscheiden

Unser Ansatz basiert auf Partnerschaft, Erfahrung und Skalierbarkeit. Durch den erfolgreichen Aufbau von Plattformen wie [Phenna Group](#), verstehen wir die Wachstumshebel in mittelständischen Dienstleistungsbranchen. Wir bringen diese Erkenntnisse – zugeschnitten auf die Besonderheiten der DACH-Region – ein, um Gründern zu helfen, ihre nächste Expansionsstufe zu erreichen.

*Der DACH-Markt für Business Services bietet nach wie vor ein tiefgreifendes und noch wenig erschlossenes Potenzial. Mit seiner Mischung aus Dezentralisierung, Regulierung und unternehmerischer Tiefe belohnt er Investoren, die lokale Präsenz mit internationaler Perspektive verbinden. Wir bei Oakley Capital glauben, dass diese Kombination aus Struktur, Größe und Partnerschaftspotenzial diesen Sektor zu einer der attraktivsten Investmentmöglichkeiten in Europa macht.*