

Wo die Wertschöpfung am größten ist: Warum das Lower Mid-Market die unterschätzte Ecke des Private Equity ist

Stand: Juni 2026 · Lesezeit: rund 13 Minuten

Das Wichtigste in Kürze

- Während Milliardenfonds um dieselben großen Ziele konkurrieren und die Preise treiben, liegt das eigentliche Handwerk eine Etage tiefer — bei kleineren Mittelständlern, die noch nicht durchprofessionalisiert sind.
- Im Lower Mid-Market ist der operative Hebel am längsten: Hier klafft die Lücke zwischen Ist-Zustand und bester Praxis am weitesten. Rendite entsteht seltener durch teure Zukäufe als durch echte Verbesserung — Struktur, Führung, Internationalisierung. [7][8]
- Kleinere Firmen werden zu niedrigeren Bewertungen gekauft — in Datensätzen rund 40 Prozent günstiger — und mit weniger Fremdkapital. Das senkt das Einstiegsrisiko und schafft Raum für Wertsteigerung. [9]
- Die ehrliche Kehrseite: Das Segment-Etikett trägt nicht die Rendite. Dieselbe Zersplitterung erzeugt größere Streuung und fragilere Firmen. Und Anbieter-Kennzahlen sind oft Brutto-Werte — was beim Anleger ankommt, liegt deutlich darunter. [9]

Fun-Fact 1: Allein in den USA gibt es über 350.000 Lower-Mid-Market-Unternehmen — ein riesiges, zersplittertes Universum, das für Milliardenfonds schlicht zu klein ist. [14]

Fun-Fact 2: Die operative Verbesserung ist im Lower Mid-Market am stärksten konzentriert — weil hier die Lücke zwischen heutigem Betrieb und bester Praxis am größten ist. [8]

Berg Finance — unsere Sicht

An der Spitze des Marktes ist es laut und teuer. Milliardenfonds sitzen auf Rekord-Kapital und bieten sich gegenseitig hoch — dort entsteht Rendite oft nur noch mit Mühe. Eine Etage tiefer, im Lower Mid-Market, ist es leiser: kleinere Familien- und Mittelstandsbetriebe, günstiger bewertet, mit echtem Nachholbedarf bei Struktur und Führung. Genau hier ist der operative Hebel am längsten. Das nehmen wir bei Berg Finance ernst — mit klarem Blick für Chance und Fallstrick.

Unsere Position in drei Sätzen.

Erstens: Der strukturelle Fall für das Lower Mid-Market ist gut belegt — niedrigere Einstiegspreise, weniger Fremdkapital, das größte operative Verbesserungspotenzial und mehr Wege zum Verkauf.

Zweitens: Diese Vorteile sind kein Freifahrtschein; die kleineren Firmen sind fragiler, die Ergebnisstreue ist noch größer, und die Qualität des Managers entscheidet mehr als das Segment-Etikett.

Drittens: Für Privatanleger führt der Zugang meist über Dachfonds — mit einer zweiten Gebührenebene, die attraktive Brutto-Kennzahlen deutlich schrumpfen lässt, bis sie beim Anleger ankommen.

Was wir bewusst nicht tun: einen bestimmten Fonds empfehlen oder mit Vergangenheitsrenditen locken. Genannte Anbieter dienen der Illustration, nicht als Kaufempfehlung. Diese Seite erklärt, warum das kleine Segment besondere Chancen bietet — und woran seriöse Prüfung ansetzt.

Stand: Juni 2026

Was das Lower Mid-Market ist — kurz erklärt

Der Beteiligungsmarkt lässt sich grob nach Unternehmensgröße staffeln. Ganz oben stehen die Mega-Buyouts mit Milliardenbewertungen, in der Mitte das klassische Mid-Market, und darunter das Lower Mid-Market. Als grobe Orientierung gelten hier Unternehmen mit einem operativen Gewinn (EBITDA) von etwa 2 bis 10 Millionen, Umsätzen von rund 20 bis 100 Millionen und Unternehmenswerten zwischen etwa 10 und 100 Millionen — wobei die genauen Grenzen je nach Quelle schwanken, ob nach Deal-Größe, Fondsgröße, Umsatz oder Gewinn abgegrenzt wird [14].

Wichtiger als die exakte Grenze ist der Charakter dieser Firmen. Es sind oft familien- oder gründergeführte Betriebe mit solidem Kerngeschäft, aber dünnem Management, unfertigen Berichtssystemen und ungenutztem Potenzial bei Internationalisierung und Digitalisierung. Genau diese Unfertigkeit ist der Ansatzpunkt: Wo viel zu verbessern ist, kann ein fähiger Investor viel bewegen. Aus den Erfahrungen der Branche ist das kleinere Segment deshalb weniger ein Ort für Financial Engineering als für echtes unternehmerisches Handwerk.

Warum die Großfonds das Segment meiden

Der Grund ist simpel: Größe braucht Größe. Ein Fonds mit mehreren Milliarden Kapital kann nicht Dutzende kleiner Betriebe einzeln kaufen und entwickeln — der Aufwand pro Deal wäre zu hoch. Also konkurrieren die Großfonds um dieselben wenigen großen Ziele und treiben deren Preise. Kleinere Firmen bleiben außerhalb ihres Radars. Das schafft im Lower Mid-Market genau die Bedingung, die den großen Deals fehlt: weniger Bieter, günstigere Einstiege, mehr Verhandlungsspielraum [9].

Die Zahlen stützen das. Nach mehreren Datensätzen werden kleinere Unternehmen zu spürbar niedrigeren Vielfachen gekauft — in einer Auswertung rund 40 Prozent günstiger als

große Deals — und mit rund 20 Prozent weniger Fremdkapital finanziert [9][12]. Weniger Schulden bedeuten weniger Risiko und mehr Spielraum, Gewinne ins Unternehmen zu reinvestieren. Interessant ist auch die Exit-Seite: Die Großfonds, die auf Rekord-Kapital sitzen, sind die natürlichen Käufer der herangewachsenen kleineren Firmen — das eröffnet einen verlässlichen Weg zum Verkauf [12].

Warum der operative Hebel hier am längsten ist

Der Kern des Hooks ist belegbar. Untersuchungen zeigen, dass die operative Verbesserung im Lower Mid-Market am stärksten wirkt, weil hier die Lücke zwischen heutigem Betrieb und bester Praxis am größten ist [8]. Ein familiengeführter Spezialist mag hervorragende Produkte haben, aber keine zweite Führungsebene, kein professionelles Controlling und keinen Auslandsvertrieb. Genau diese Lücken schließt ein guter Investor — und jede geschlossene Lücke schlägt sich unmittelbar im Gewinn nieder.

Drei Hebel greifen ineinander.

Erstens die Struktur: professionelles Berichtswesen, klare Prozesse, saubere Kapitalausstattung.

Zweitens die Führung: eine zweite Ebene, erfahrene Beiräte, Anreize, die das Management am Erfolg beteiligen.

Drittens die Internationalisierung: der Schritt in neue Märkte, den der Betrieb allein nie gewagt hätte. Dazu kommt die Bewertungs-Arbitrage: Wer klein zu einem niedrigen Vielfachen kauft, professionalisiert und größer verkauft, verdient zusätzlich an der höheren Bewertung der größeren Einheit. Nach Analysen erzielten die besten kleineren Fonds historisch mehrere Hundert Basispunkte jährliche Mehrrendite gegenüber Large-Cap-Fonds — allerdings nur im obersten Leistungsviertel [9].

Lower Mid-Market und Large-Cap im nüchternen Vergleich

Die Gegenüberstellung zeigt, warum das kleinere Segment strukturell im Vorteil ist — und wo genau dieselben Eigenschaften zum Risiko werden.

Merkmal	Lower Mid-Market	Large-Cap / Mega-Buyout
Einstiegsbewertung	niedriger (in Daten rund 40 % günstiger)	hoch, starker Bieterwettbewerb
Fremdkapitaleinsatz	geringer (rund 20 % weniger)	höher
Wertschöpfung	vor allem operativ (größte Lücke zur Best Practice)	stärker Hebel und Bewertung
Wettbewerb um Ziele	gering, zersplittertes Universum	hoch, wenige große Ziele
Ergebnis-Streuung	sehr hoch — Managerwahl entscheidet	hoch
Firmen-Fragilität	höher (dünnes Management, Klumpenrisiko)	geringer, reifere Strukturen

Drei praktische Rechenbeispiele

Annahme 1 — der doppelte Vorteil aus Einstieg und Exit

Ein Investor kauft einen Mittelständler mit 8 Mio. Euro Gewinn zum niedrigen Sechsfachen, also für 48 Mio. Euro. Über fünf Jahre wächst der Gewinn durch Struktur, Führung und Auslandsvertrieb auf 12 Mio. Euro. Beim Verkauf an einen größeren Fonds wird die nun professionellere, größere Firma zum Neunfachen bewertet — 108 Mio. Euro. Aus 48 wurde 108: Ein Teil stammt aus dem Gewinnwachstum, ein Teil aus der höheren Bewertung der größeren Einheit (Annahme zur Veranschaulichung) [9].

Annahme 2 — wie stark die Marge wirkt

Ein Familienbetrieb macht 40 Mio. Euro Umsatz bei einer Marge von 12 Prozent, also 4,8 Mio. Euro Gewinn. Professionelleres Einkaufs-, Preis- und Prozessmanagement hebt die Marge auf 18 Prozent — der Gewinn steigt auf 7,2 Mio. Euro, ein Plus von 50 Prozent, ohne einen einzigen Euro mehr Umsatz. Bei gleichem Bewertungsvielfachen steigt der Unternehmenswert im selben Maß. Genau dieser operative Hebel ist im Lower Mid-Market am längsten (Annahme zur Veranschaulichung) [8].

Annahme 3 — der Realitätscheck: brutto ist nicht netto

Spezialisierte Dachfonds werben mit starken Vergangenheitszahlen. Der auf das Lower Mid-Market fokussierte Anbieter Munich Private Equity Partners etwa weist für seine Programme einen durchschnittlichen Brutto-MOIC von 3,6× über 121 realisierte Unternehmens-Exits aus (Zeitraum 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2024, Anbieterangabe) [5]. Entscheidend ist das Wort „brutto“: Dieser Wert bezieht sich auf die Zielfonds-Portfolios vor Gebühren und nur auf bereits verkaufte Beteiligungen. Bei einem Dachfonds fallen zwei Gebührenebenen an — die der Zielfonds und die des Dachfonds. Was netto beim Anleger ankommt, liegt spürbar darunter. Vergangene Werte sind zudem kein Indikator für die Zukunft.

Praktische Umsetzung — der Zugang für Privatanleger

Direkt in einzelne Lower-Mid-Market-Fonds zu investieren, bleibt Großanlegern vorbehalten. Für Privatanleger führt der Weg über Dachfonds, die das Kapital auf viele Zielfonds streuen und so das Risiko einzelner Beteiligungen mindern. Spezialisten wie Munich Private Equity Partners (MPEP) fokussieren sich bewusst allein auf dieses Segment und auf sogenannte Primärfonds; die aktuelle sechste Dachfondsgeneration (MPEP VI) richtet sich mit einem Zielvolumen von rund 350 Millionen Euro an professionelle Investoren [5][6]. Für Privatanleger gibt es daneben Retail-Varianten mit niedrigeren Einstiegssummen — teils ab wenigen Tausend Euro oder über Sparpläne [4]. Genannt sind diese Anbieter zur Illustration, nicht als Empfehlung.

Die Streuung eines Dachfonds hat ihren Preis: die zweite Gebührenebene. Prüfen Sie deshalb drei Dinge, bevor Sie sich binden.

Erstens die Netto-Perspektive: Welche Rendite bleibt nach allen Kosten realistisch übrig, nicht welche Brutto-Zahl bewirbt der Prospekt?

Zweitens die Bindung: Können Sie das Kapital über zehn Jahre und länger entbehren?

Drittens die Substanz: Beruht der Erfolg des Anbieters auf nachvollziehbarer Managerauswahl — oder auf einem günstigen Marktzyklus? Die Reihenfolge bleibt: erst ein solides Börsenfundament, dann eine begrenzte, gut geprüfte Ergänzung.

Steuer und ESG — der nüchterne Rahmen

Steuer.

Dachfonds sind steuerlich anspruchsvoll, weil sie häufig über mehrere Ebenen und Länder strukturiert sind. Für Anleger gilt im Grundsatz: Erträge und Veräußerungsgewinne unterliegen der Abgeltungsteuer von 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag, zusammen 26,375 Prozent [10]. Bei Publikums-Vehikeln in Fondsform kann die Vorabpauschale greifen, deren Basiszins für 2026 3,20 Prozent beträgt [6]. Weil die konkrete Belastung stark von der Struktur abhängt, ist steuerlicher Rat hier Voraussetzung, keine Kür. Und die doppelte Gebührenebene wirkt wie eine zusätzliche, dauerhafte Renditebremse — sie ist zwar keine Steuer, schmälert aber ähnlich verlässlich das Ergebnis.

ESG.

Gerade im Lower Mid-Market lässt sich Nachhaltigkeit als aktiver Eigentümer direkt gestalten — von Energieeffizienz bis Lieferkette. Viele spezialisierte Programme sind inzwischen als Artikel-8-Produkte nach der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR) klassifiziert, die ökologische oder soziale Merkmale bewerben; das trifft etwa auf die genannte sechste MPEP-Generation zu [5][13]. Für Anleger, denen Nachhaltigkeit wichtig ist, lohnt der Blick in die Offenlegung — und die kritische Frage, ob dem Etikett auch Substanz folgt.

Wann passt das Lower Mid-Market zu Ihnen — und wann nicht?

Passen kann es, wenn Sie ein solides Börsenfundament haben, langfristig entbehrliches Kapital binden können und Zugang zu einem nachweislich fähigen, spezialisierten Manager finden. Dann bietet das Segment einen echten strukturellen Vorteil: günstigere Einstiege, weniger Schulden und den längsten operativen Hebel im gesamten Beteiligungsmarkt.

Skepsis ist geboten, wenn Sie das Kapital in absehbarer Zeit brauchen, wenn die doppelte Gebührenebene die erwartete Netto-Rendite auffrisst oder wenn Sie sich von Brutto-Kennzahlen und dem Etikett „Lower Mid-Market“ blenden lassen. Denn das Etikett trägt nicht die Rendite: Dieselbe Zersplitterung, die den Vorteil schafft, produziert auch fragilere Firmen und eine breitere Ergebnisstreuung [9]. Ein schwacher Fonds im richtigen Segment bleibt ein schwacher Fonds.

Eine ehrliche Antwort lautet deshalb: Das Segment ist attraktiv, aber anspruchsvoll — und die Netto-Perspektive entscheidet, nicht die Schlagzeile. Trittsicher wird, wer die Brutto-Zahl vom Netto-Ergebnis zu unterscheiden weiß.

Fazit

Während die Milliardenfonds oben um dieselben Ziele ringen, liegt das eigentliche Handwerk eine Etage tiefer. Im Lower Mid-Market sind die Einstiege günstiger, die Schulden geringer

und der operative Hebel am längsten — weil hier die Lücke zwischen Ist und bester Praxis am größten ist. Der strukturelle Fall ist gut belegt, und Spezialisten haben sich bewusst auf dieses Segment fokussiert.

Zur Wahrheit gehört aber auch: Die kleineren Firmen sind fragiler, die Streuung ist größer, und attraktive Brutto-Kennzahlen schrumpfen durch die doppelte Gebührenebene, bis sie beim Anleger ankommen. Aus unseren Erfahrungen entscheidet am Ende eine einzige Disziplin über Erfolg oder Enttäuschung: die Netto-Zahl über die Brutto-Schlagzeile zu stellen — und den Manager über das Segment-Etikett.

Wissenswertes — vier Fun-Facts

Ein Universum von Hunderttausenden.

Alein in den USA gibt es über 350.000 Lower-Mid-Market-Unternehmen. Dieses zersplitterte Feld ist für Milliardenfonds zu kleinteilig — und genau deshalb für spezialisierte Investoren ein weites, weniger umkämpftes Jagdrevier. [14]

Rund 40 Prozent günstiger einsteigen.

Kleinere Unternehmen werden nach mehreren Datensätzen zu deutlich niedrigeren Bewertungsvielfachen gekauft als große — in einer Auswertung etwa 40 Prozent günstiger. Der niedrige Einstieg ist die halbe Miete der späteren Wertsteigerung. [9]

Weniger Schulden, weniger Risiko.

Buyouts kleinerer Firmen nutzen im Schnitt rund 20 Prozent weniger Fremdkapital als Mega-Deals. Weniger Hebel bedeutet weniger Zinslast und mehr Spielraum, Gewinne ins Unternehmen zu reinvestieren. [12]

Das Etikett trägt nicht die Rendite.

Dieselbe Zersplitterung, die den Vorteil schafft, produziert auch größere Streuung und fragilere Firmen — dünnes Management, Klumpenrisiko, Schlüsselpersonen. Im Lower Mid-Market entscheidet die Managerwahl mehr als fast überall sonst. [9]

In 15 Minuten zur Klarheit — Schritt für Schritt

Schritt	Aktion	Zeit
1	Netto statt brutto: Bei jeder beworbenen Kennzahl fragen — brutto oder netto, nach welchen Gebühren?	3 Min
2	Gebührenebenen zählen: Fallen bei diesem Dachfonds Kosten der Zielfonds UND des Dachfonds an?	3 Min
3	Bindung prüfen: Ist das Kapital über zehn Jahre und länger wirklich entbehrlich?	3 Min
4	Substanz suchen: Beruht der Erfolg auf Managerauswahl — oder auf einem günstigen Marktzyklus? [8]	3 Min
5	Fundament sichern: Steht mein breit gestreutes Börsenportfolio, bevor ich ergänze?	3 Min

Häufige Fragen (FAQ)

Was ist das Lower Mid-Market im Private Equity?

Das Lower Mid-Market ist das untere Segment des Beteiligungsmarkts — kleinere, oft familien- oder gründergeführte Unternehmen. Als grobe Orientierung gelten Gewinne (EBITDA) von rund 2 bis 10 Millionen und Unternehmenswerte zwischen etwa 10 und 100 Millionen, wobei die Grenzen je nach Quelle schwanken. Hier ist das operative Verbesserungspotenzial am größten. [14]

Warum bietet das kleinere Segment besondere Chancen?

Weil Milliardenfonds um dieselben großen Ziele konkurrieren und die Preise oben treiben, während das kleinere Segment weniger umkämpft ist. Kleinere Firmen werden günstiger gekauft (in Daten rund 40 Prozent) und mit weniger Fremdkapital finanziert. Zugleich ist die Lücke zwischen Ist-Zustand und bester Praxis hier am größten — der operative Hebel ist am längsten. [8][9]

Wie schafft Private Equity Wert in kleinen Unternehmen?

Vor allem durch echte Verbesserung statt teurer Zukäufe: professionelle Struktur und Controlling, eine zweite Führungsebene und Internationalisierung. Hinzu kommt die Bewertungs-Arbitrage — klein günstig kaufen, professionalisieren und größer zu einem höheren Vielfachen an einen Großfonds verkaufen. Jede geschlossene Lücke schlägt sich direkt im Gewinn nieder.

Was ist eine Buy-and-Build- oder Roll-up-Strategie im Lower Mid-Market?

Ein Investor kauft ein Plattformunternehmen und fügt kleinere Wettbewerber hinzu. Im zersplitterten Lower Mid-Market gibt es dafür besonders viele Ziele. So entsteht aus vielen kleinen Betrieben ein größerer Marktführer, der am Ende zu einem höheren Vielfachen bewertet wird — ein zentraler Werthebel des Segments.

Worauf muss ich bei den Renditekennzahlen achten?

Auf den Unterschied zwischen brutto und netto. Anbieter werben oft mit Brutto-Vielfachen der Zielfonds-Portfolios vor Gebühren und nur für realisierte Exits. Bei Dachfonds mindern zwei Gebührenebenen das Ergebnis erheblich. Was netto beim Anleger ankommt, liegt deutlich darunter — und Vergangenheitswerte sind kein Indikator für die Zukunft.

Wie kommen Privatanleger in dieses Segment?

Meist über Dachfonds, die auf das Lower Mid-Market spezialisiert sind und breit über viele Zielfonds streuen. Für professionelle Investoren gibt es große Programme, für Privatanleger Retail-Varianten mit niedrigeren Einstiegssummen. Jeder Weg ist illiquide, mehrjährig gebunden und mit einer zweiten Gebührenebene verbunden. [4]

Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch

Wenn Sie eine beworbene Brutto-Kennzahl auf ihre realistische Netto-Perspektive herunterrechnen möchten — oder klären wollen, ob ein Lower-Mid-Market-Dachfonds überhaupt in Ihre Struktur passt: Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch bei Berg Finance. Kein Produktverkauf, sondern eine nüchterne Einordnung auf Augenhöhe.

Wichtiger Hinweis: Dieser Artikel dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung im Sinne § 2 Abs. 8 Nr. 10 WpHG / § 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG und keine Steuerberatung dar. Genannte Anbieter, Produkte und Kennzahlen dienen ausschließlich der Illustration und stellen keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten dar. Angeführte Kennzahlen sind Anbieterangaben, beziehen sich auf die genannten Zeiträume, sind — soweit ausgewiesen — Brutto-Werte vor Gebühren und beruhen auf realisierten Exits; die Nettoerendite für Anleger liegt darunter. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine zuverlässigen Indikatoren für künftige Ergebnisse. Beteiligungen am privaten Markt sind illiquide und mit dem Risiko des Totalverlusts verbunden. Beispielrechnungen sind als Annahme gekennzeichnet.

Stand: Juni 2026. © Berg Finance

Über den Autor

Berg Finance Redaktion — Fachredaktion Vermögensstruktur, Kapitalmärkte und Vorsorge. Dieser Beitrag entstand in Abstimmung mit den Beraterinnen und Beratern von Berg Finance, die vermögende Privatkundinnen und Privatkunden begleiten. Für steuerliche und rechtliche Einzelfragen arbeiten wir mit steuerberatenden und rechtsberatenden Berufen zusammen.

Redaktion: marketing@bergfinance.de

Quellenverzeichnis

Stand der Abrufe: 14. Juni 2026. (P) = Primärquelle. Anbieterangaben sind als solche gekennzeichnet.

- [1] (P) **BaFin** — Verbraucherinformationen zu geschlossenen Fonds, Dachfonds und alternativen Investmentfonds (AIF). <https://www.bafin.de>
- [2] (P) **BaFin** — Hinweise zu Kosten, Illiquidität und Risiken von AIF und Dachfonds-Strukturen. <https://www.bafin.de>
- [3] **BVK — Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften** — Grundlagen Private Equity, Segmentierung und Wertschöpfung im Mittelstand. <https://www.bvkap.de>
- [4] (P) **EUR-Lex** — Verordnung (EU) 2023/606 (ELTIF 2.0), in Kraft seit 10. Januar 2024 — Zugang für Privatanleger. <https://eur-lex.europa.eu>
- [5] **Munich Private Equity Partners (Anbieterangabe)** — Pressemitteilung MPEP VI (2025): Lower-Mid-Market-Dachfonds, Brutto-MOIC 3,6× über 121 realisierte Exits (01.01.2016–31.12.2024), Artikel-8-SFDR. <https://www.mpep.com>
- [6] (P) **Bundesministerium der Finanzen (BMF)** — Basiszins zur Vorabpauschale 2026: 3,20 % (Schreiben vom 13.01.2026). <https://www.bundesfinanzministerium.de>
- [7] **J.P. Morgan Asset Management** — Small- und Mid-Market-Buyouts: niedrigere Einstiegs- und Leverage-Multiples, operative Wertschöpfung. <https://am.jpmorgan.com>
- [8] **Jamestown / Branchenanalyse** — Operative Verbesserung im Lower Mid-Market am stärksten — größte Lücke zwischen Ist und bester Praxis. <https://jamestown-capital.com>
- [9] **Lower-Mid-Market-Statistik-Report (2026)** — Einstiegspreise rund 40 % niedriger; Outperformance im oberen Quartil; Dispersion und Fragilität. <https://capitalpad.com>
- [10] (P) **Gesetze im Internet** — Einkommensteuergesetz (EStG), § 32d (Abgeltungsteuer, 25 % zzgl. Soli). https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_32d.html
- [11] **GCM Grosvenor** — Mid-Market-Buyout-Fonds: strukturelle Vorteile und Outperformance gegenüber Large-Cap seit 2000. <https://www.gcmgrosvenor.com>
- [12] **McKinsey / Bain** — Global Private Markets/Equity Reports: Entry-Multiples, Dry Powder der Großfonds, Wertschöpfungshebel. <https://www.mckinsey.com>

[13] (P) **EUR-Lex** — Verordnung (EU) 2019/2088 (SFDR), Artikel 8 — Bewertung ökologischer/sozialer Merkmale. <https://eur-lex.europa.eu>

[14] **Branchenanalyse Lower Mid-Market** — Segment-Definition (EBITDA ~2–10 Mio., EV ~10–100 Mio.) und Größe des Universums (USA > 350.000 Firmen). <https://dealroom.net>