

Operational Value Creation wird im Private Equity zum zentralen Renditetreiber

20.04.2026, 13:38 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Tactical Management Germany GmbH*



Dr. Raphael Nagel (LL.M.), Gründungspartner, Tactical Management

München – 20. April 2026

Steigende Finanzierungskosten, selektivere Exit-Märkte und höhere Investorenanforderungen erhöhen im Private Equity die Bedeutung operativer Wertsteigerung. Dr. Raphael Nagel (LL.M.), Founding Partner von Tactical Management, beschreibt in seiner aktuellen Analyse Operational Value Creation als zentralen Hebel für Renditen in einem Markt, in dem Finanzierungsarbitrage allein nicht mehr ausreicht.

Über viele Jahre profitierten Beteiligungsmodelle stark von günstiger Fremdfinanzierung, Bewertungsanstiegen und liquiden Verkaufsfenstern. Mit dem veränderten Zinsumfeld und anspruchsvolleren Marktbedingungen rücken operative Verbesserungen stärker in den Mittelpunkt. Wachstum, Margenentwicklung, Effizienzsteigerung und strategische Positionierung werden damit zu entscheidenden Werttreibern.

„Wert entsteht heute häufiger im Unternehmen selbst als in der Kapitalstruktur“, erklärt Dr. Raphael Nagel (LL.M.). Erfolgreiche Investoren müssten operative Potenziale identifizieren und konsequent umsetzen, statt allein auf Marktzyklen zu setzen.

Zu den klassischen Hebeln operativer Wertsteigerung zählen Digitalisierung, Pricing-Optimierung, professioneller Vertrieb, Working-Capital-Steuerung, Add-on-Akquisitionen sowie die Stärkung von Managementstrukturen. Internationale Studien zeigen, dass erfolgreiche Umsetzung operativer Maßnahmen ein wesentlicher Treiber von Private-Equity-Renditen sein kann.

Besonders im Mittelstand gewinnt dieser Ansatz an Relevanz. Viele Unternehmen verfügen über starke Produkte und Marktpositionen, nutzen jedoch Effizienzpotenziale in Prozessen, Datenstrukturen oder kommerzieller Steuerung noch nicht vollständig. Professionelle Eigentümer können hier Know-how, Strukturen und Geschwindigkeit einbringen.

„Kapital allein verbessert keine Prozesse“, so Dr. Raphael Nagel (LL.M.). Entscheidend sei die Fähigkeit, gemeinsam

mit Managementteams messbare Verbesserungen umzusetzen und daraus nachhaltigen Unternehmenswert zu schaffen.

Auch institutionelle Anleger achten zunehmend darauf, wie Renditen erzielt werden. Fondsmodelle, die Wertschöpfung vor allem durch operative Entwicklung nachweisen können, gewinnen in einem kritischeren Marktumfeld an Glaubwürdigkeit. Governance, Transparenz und belastbare Verbesserungsprogramme werden damit wichtiger.

Für Beteiligungshäuser bedeutet dies steigende Anforderungen an Operating Partner, Branchenexpertise und datenbasierte Steuerung. Wertsteigerung wird zunehmend zur Frage der Umsetzungskraft, nicht nur der Finanzierungskompetenz.

Mit Blick auf die kommenden Jahre dürfte Operational Value Creation ein zentrales Differenzierungsmerkmal im Private Equity bleiben. Wer Unternehmen besser macht, schafft auch belastbarere Renditen.

Die vollständige Analyse von Dr. Raphael Nagel (LL.M.) finden Sie unter:
<https://www.raphaelnagel.com/de-operational-value-creation-private-equity/>

Tactical Management Germany GmbH

Karslplatz 3
80335 München
Deutschland

RaphaelNagel (CEO)

+41 43 508 74 35

nagel@tacticalmanagement.ch

tacticalmanagement.ch/

Portrait

Die Tactical Management Germany GmbH ist ein Investmentpartner, der sich auf Unternehmen konzentriert, die sich in komplexen Situationen oder Transformationsphasen befinden. Das Unternehmen beschränkt sich nicht nur auf die Bereitstellung von Kapital, sondern beteiligt sich aktiv an der Unternehmensführung, um das Geschäft zu stabilisieren, umzustrukturieren und zu stärken.

Sein Ansatz verbindet operative Erfahrung mit entschlossener Umsetzung und ermöglicht so die Neupositionierung von Unternehmen sowie die Schaffung langfristiger, nachhaltiger Werte, insbesondere bei Nachfolgeprozessen, Ausgliederungen oder strategischen Neuausrichtungen.