

Der nächste Euro Rendite kommt aus dem Maschinenraum.

— DIE LAGE

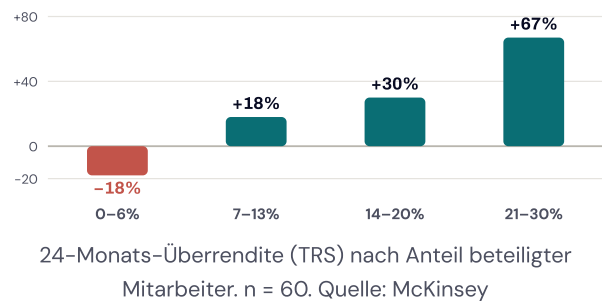
Weltweit stehen rund **32.000 unverkaufte Portfoliounternehmen** in den Büchern, ein Rekordbestand von 3,8 Bio. \$. Die Ausschüttungen an die Investoren liegen, gemessen am NAV, im vierten Jahr in Folge auf einem Rekordtief, und die durchschnittliche Haltedauer bis zum Exit ist auf über sieben Jahre gestiegen. Der Weg heraus führt über den Betrieb: Bain bringt es auf die Formel „12 is the new 5“, der operative Anspruch pro Deal hat sich mehr als verdoppelt.

— DER WERTHEBEL-WANDEL

Wo früher rund 5 % EBITDA-Wachstum pro Jahr genügten, sind heute **10–12 %** nötig, bei Fremdkapital zu 8–9 % und stagnierenden Multiples. Über mehr als 13.000 Deals hinweg entstand 3,3-mal mehr Wert aus Umsatz und Marge als aus Multiple-Expansion, und GPs, die operativ statt finanziell steuern, erzielen 2–3 Prozentpunkte höhere IRR.

Der TRS-Effekt: Wertsteigerung ist ein Mannschaftssport.

Der größte ungenutzte Werthebel steht in keinem Datenraum: wie viele Mitarbeiter die Transformation tatsächlich mittragen. Eine McKinsey-Analyse von 60 Unternehmen zeigt beim 24-Monats-Excess-TRS eine klare Spreizung, von -18 % bei 0–6 % beteiligter Belegschaft bis **+67 % in der Gruppe mit 21–30 % Beteiligung**. Das ist ein Zusammenhang, keine garantierte Kausalität, aber er hängt direkt am Verkaufspreis, und er ist steuerbar.



— WAS CHANGEMAKER IM PORTFOLIO LEISTET

- **Ein Standard über das gesamte Portfolio.** Projektvorlagen, Team-Workplaces und automatisches Reporting greifen in jeder Beteiligung gleich, ob Carve-out, Buy-and-Build oder Konsolidierungsfall.
- **Härtegrad und finanzielle Wirkung an der Maßnahme.** Jede Maßnahme trägt Verantwortlichkeit, Termin, Härtegrad und Ergebniswirkung.
- **ISO 27001, Hosting im deutschen Rechtsraum, DSGVO-konform.** Die Pflichtthemen sind geklärt, bevor über den Nutzen gesprochen wird.
- **Reporting je Berichtsebene, automatisch.** Von der operativen Detailsicht bis zur Executive-Übersicht fürs Investment Committee, live aus den Daten, ohne Konsolidierungsrunde.
- **In rund 10 Tagen produktiv.** Setup, Datenimport und Training übernimmt unser Team, das Customizing steckt in der Lizenz, kein separates Beratungsprojekt.
- **Sie müssen sich nichts davon merken.** Verhaltensdesign und Vorlagen tragen die Mechanik, Ihr Customizer trifft die Vorab-Entscheidungen.

— AUS EINEM KUNDENPROGRAMM

Ein ChangeMaker®-Kundenprogramm bei einem Grundstoff-Konzern steuerte **65 Mio. € jährliche Kosteneinsparung** über 140 Maßnahmen, der Teamrollout war in 10 Tagen abgeschlossen. Jede Woche Verzögerung hätte in diesem Programm über 1 Mio. € Runrate-Verlust bedeutet. Anonymisiertes Praxisbeispiel mit realen Kennzahlen. changemaker.ai/cases/grundstoff-konzern-65-mio-kosten

150x

Shareholder-Return im Verhältnis zu den Lizenzkosten, ein Erfahrungswert, keine Zusage. Aus dem Bestand: mehr als 8 Mrd. € vorangetriebener Wert, mehr als 20.000 gesteuerte Maßnahmen, mehr als 100 unterstützte Transformationen.

Sehen Sie den TRS-Effekt an Ihrem eigenen Portfolio, an realen Datenstrukturen.

changemaker.ai/demo

Kennzahlen aus Studien Dritter (Bain, McKinsey, StepStone, PwC, Grant Thornton); der TRS-Zusammenhang ist ein Durchschnitt über 60 Unternehmen und keine Renditezusage. Vollständige Quellenangaben auf changemaker.ai/transformation/private-equity-wertsteigerung/