

**RESILIENZ**

**& WACHSTUM**

Geschäftsbericht 2024

**bmh MBGH**

**Resilienz und Wachstum** sind heute wichtiger denn je. Wir, die MBGH, unterstützen seit mehr als fünfzig Jahren die hessische Wirtschaft, indem wir kleinen und mittelständischen Unternehmen Kapital in Form von stillen Beteiligungen bereitstellen.

Unser Investitionsfokus liegt dabei auf Unternehmen, die sich in ihren Märkten bereits etabliert haben und durch besondere Innovationskonzepte und klare Wachstumsperspektiven überzeugen. In unserer Rolle als kompetenter und langfristig verlässlicher Partner beteiligen wir uns zeitlich begrenzt für zehn Jahre an kleinen und mittelständischen Unternehmen in Hessen.

**WIR,  
DIE MBG  
HESSEN.**

# 01

6	<b>VORWORT</b>
12	<b>PARTNER IN HESSEN</b>
14	Übersicht
18	Interview 01 - Conrad Liphard & Söhne
26	Interview 02 - StrollMe
34	Interview 03 - DataSpark

# 02

42	<b>UNTERNEHMENSBERICHT</b>
46	Die MBGH im Überblick
50	Organisations- und Gesellschafterstruktur

# 03

52	<b>LAGEBERICHT</b>
56	Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024
72	Bilanz
74	Gewinn- und Verlustrechnung

# 04

76	<b>ANHANG</b>
78	Anhang für das Geschäftsjahr 2024
84	Sonstige Angaben
90	Bericht des Aufsichtsrates
92	Impressum

# INHALT

# HEUTE FÜR MORGEN

**„Resilienz und Wachstum  
für Hessens Mittelstand.“**

## LIEBE LESERINNEN UND LESER,

das Jahr 2024 war geprägt von vielfältigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen. Eine anhaltend schwache Konjunkturerwicklung infolge struktureller Veränderungen belastete insbesondere den deutschen Mittelstand - das Rückgrat unserer Volkswirtschaft. Während große Unternehmen oft resilienter auf die gegenwärtigen Markterwerfungen reagieren konnten, standen viele kleine und mittlere Unternehmen unter erheblichem Druck.

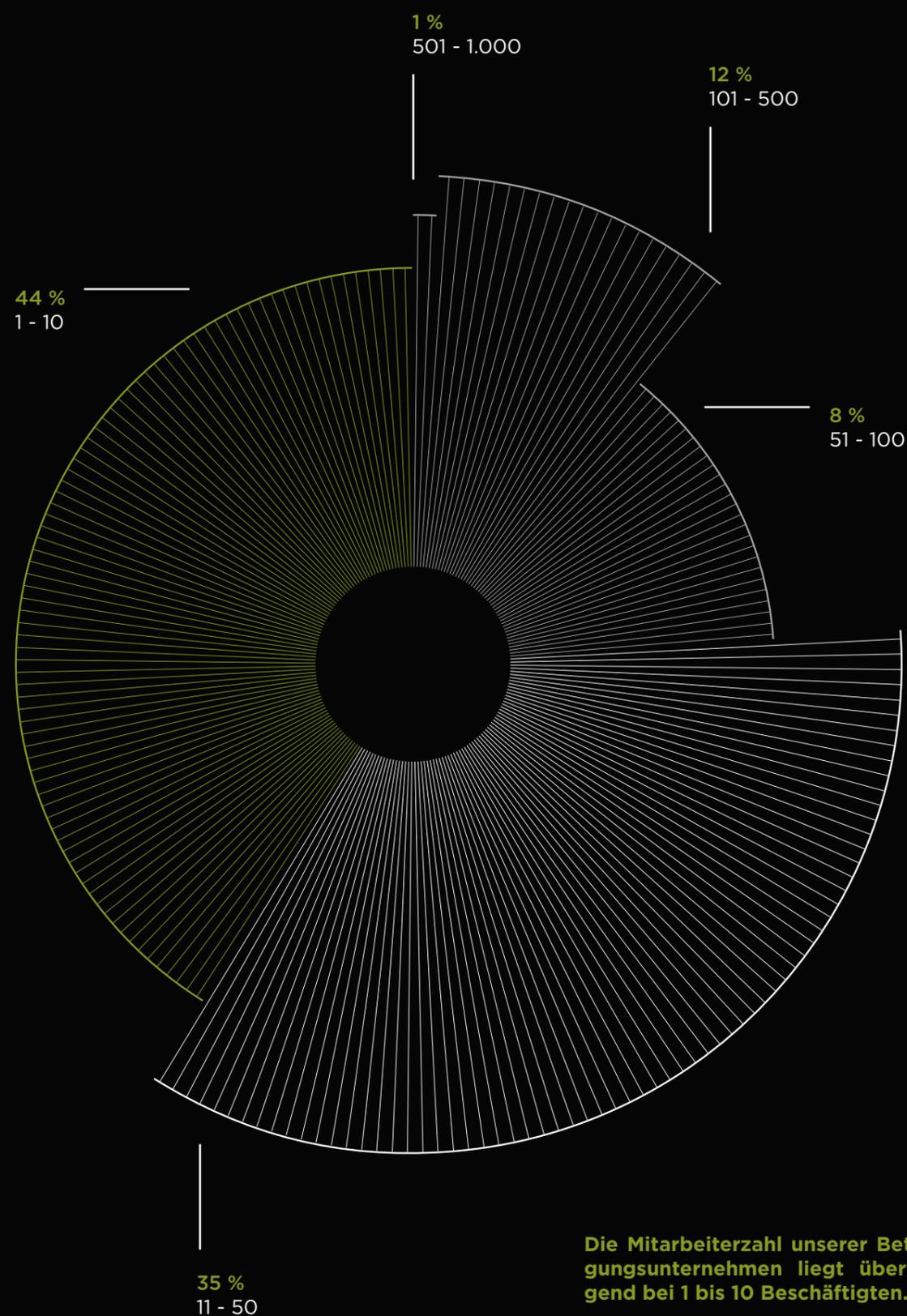
**Unsere Rolle: Die Finanzierung mittelständischer Unternehmen in Hessen mit stillen Beteiligungen bis zu 1,5 Mio. Euro.**

Hohe Inflationsraten, gestiegene Energiepreise und ein anhaltend hohes Zinsniveau haben die unternehmerische Planung erschwert und die Kluft zwischen Klein- und Großunternehmen weiter vertieft. Trotz dieser schwierigen Ausgangslage zeigen insbesondere die wieder zunehmenden Venture-Capital-Investitionen, dass der Innovationsgeist und die Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft ungebrochen sind.



**Geschäftsführer Jürgen Zabel und Dr. Steffen Huth**

# ANZAHL BESCHÄFTIGTE



## FÜR INVESTITIONEN IN UNSICHEREN ZEITEN

In diesem anspruchsvollen Umfeld hat sich die MBGH einmal mehr als verlässlicher Partner des hessischen Mittelstands erwiesen. Unser zentrales Ziel ist und bleibt die Stärkung der Eigenkapitalbasis kleiner und mittlerer Unternehmen – eine Grundvoraussetzung für Resilienz, nachhaltiges Wachstum und solide Finanzierungsperspektiven. Durch gezielte Maßnahmen zur Verbesserung von Ratingergebnissen und zur Erweiterung des Liquiditätsspielraums leisten wir einen wichtigen Beitrag dazu, dass Unternehmen auch in unsicheren Zeiten Investitionen tätigen können.

Insbesondere die Möglichkeit stiller Beteiligungen hat sich hierbei als wirkungsvolles Instrument bewährt. Als MBGH unterstützen wir neue Technologien und Geschäftsmodelle, innovative Produkte, aber auch gezielt die immer dringlicher werdenden anstehenden Unternehmensnachfolgen – alles zentrale Aspekte für die solide Zukunftsfähigkeit des hessischen Mittelstands.

2024 war darüber hinaus ein Jahr des technologischen und strukturellen Wandels. Die Entwicklung neuer Technologien schreitet rasant voran und verändert nicht nur Produkte, Prozesse und Dienstleistungsangebote, sondern auch ganze Geschäftszweige. Gleichzeitig nimmt die Bedeutung von Nachhaltigkeit in allen Bereichen deutlich zu. Die Transformation hin zu resilienteren, ressourcenschonenderen und zukunftsorientierten Unternehmen ist in vollem Gange.

Die Unternehmensnachfolge gewinnt in diesem Kontext zusätzlich an Relevanz: Sie bietet nicht nur Chancen für Erneuerung, sondern auch für die Weitergabe von Verantwortung und Know-how in eine neue Unternehmergegeneration.

Für Unternehmen des Mittelstands geht es perspektivisch, aber nicht ausschließlich um Liquidität und finanzielle Wettbewerbsfähigkeit. In einer Zeit, in der sich Entwicklungen und Innovationen schneller denn je vollziehen, sind kreative Visionen, zukunftsweisende Strategien und neuartige Lösungsansätze gefragt. Wir als MBGH fördern dieses Denken und diesen Anspruch mit individuellen Finanzlösungen, einer kompetenten Beratung auf Augenhöhe und einer engagierten, persönlichen und langfristigen Begleitung. Davon profitieren unsere Partnerunternehmen ebenso wie der hessische Mittelstand insgesamt.

Mit großer Zuversicht blicken wir auf den bevorstehenden Start des HessenFonds, dessen Leitung die BMH als Managerin der HessenFonds Beteiligungen GmbH übernehmen wird. Dieses zentrale Förderinstrument der Landesregierung verfolgt das wichtige Ziel, die wirtschaftliche Transformation in Hessen gezielt zu unterstützen. Im Investitionszeitraum von 2025 bis 2034 wird der Fonds dazu beitragen, die Anpassungsfähigkeit von Unternehmen an den Strukturwandel zu stärken, Investitionen zu erleichtern und neue Impulse für Wachstum und Innovation zu setzen. Die Beteiligungen des HessenFonds lassen sich ideal mit den mezzaninen Finanzierungsinstrumenten der MBGH kombinieren.

# HISTORIE

- **1971**  
Gründung der MBGH
- **1984**  
Innovationsbeteiligungen im Rahmen der Technologieförderung
- **2001**  
Geschäftsbesorgung durch die BMH
- **2013**  
Mikromezzaninkapital für kleine Unternehmen und Existenzgründer
- **2016**  
Umzug der MBGH nach Wiesbaden
- **2021**  
Die MBGH feiert ihr 50-jähriges Firmenjubiläum

Trotz großem Engagement und vielfältiger Möglichkeiten bleibt der Ausblick für 2025 dennoch eher verhalten. Der zunehmende Liquiditätsbedarf vieler Unternehmen, geopolitische Unsicherheiten, angespannte Lieferketten und die fortdauernde Belastung durch hohe Energiepreise sowie globale Krisen deuten auf eine mögliche Rezession in Deutschland hin. Dennoch sehen wir diese Entwicklung als Ansporn, unsere Rolle als Partner des Mittelstands weiter auszubauen und flexibel auf neue Herausforderungen zu reagieren.

Die Entwicklungen des Jahres 2024 haben unsere Prognosen aus dem Vorjahr weitgehend bestätigt. Zugleich haben sie aber auch verdeutlicht, dass Transformation kein abstraktes Konzept, sondern gelebte Realität ist - mit all ihren Herausforderungen, aber auch mit ihren Chancen und Möglichkeiten für Hessens Wirtschaft.

Wir blicken daher mit Optimismus in die Zukunft und danken allen Partnerinnen und Partnern für ihr Vertrauen, ihre Innovationsbereitschaft und ihren Mut zur Veränderung.

Mit herzlichen Grüßen



Jürgen Zabel



Dr. Steffen Huth

- 18 Interview 01  
Conrad Liphard &  
Söhne
- 26 Interview 02  
StrollMe
- 34 Interview 03  
DataSpark



# PARTNER IN HESSEN

# ÜBER- SICHT



## INTERVIEW 02 STROLLME

Timon Beutel und Sebastian Reichel

StrollMe bietet mit einem innovativen Abo-Modell für Kinderprodukte wie Kinderwagen, Fahrräder und Autositze jungen Familien eine praktische Alternative zum Kauf. Im Fokus stehen insbesondere Nachhaltigkeit und Kundennähe.



## INTERVIEW 01 CONRAD LIPHARDT & SÖHNE

Konrad Liphardt

Für Conrad Liphardt & Söhne gibt es kaum Grenzen, wenn es um hochwertige Schmelztiegel und feuerfeste Produkte geht. Kommen andere nicht weiter, bieten Konrad Liphardt und sein Team eine Lösung und blicken dabei auf einen 488 Jahre andauernde Unternehmensgeschichte zurück.



## INTERVIEW 03 DATASPARK

Robert Drews

DataSpark entwickelt maßgeschneiderte KI-Anwendungen und unterstützt damit branchenübergreifend Unternehmen bei der Optimierung komplexer Prozesse in Bereichen wie Vertrieb, Marketing, Kundenservice, Compliance und Finanzwesen. Mit einer dynamischen Unternehmenskultur, agiler Arbeitsweise und kontinuierlicher Weiterentwicklung fördert DataSpark Innovationen und ermöglicht effiziente, zukunftssichere Lösungen.



Mit ihrer jeweils eigenen dynamischen Geschäftsentwicklung stehen drei bemerkenswerte Unternehmen diesmal im Rampenlicht unseres Geschäftsberichts: ein kreativer Anbieter von Kinderprodukten, ein Vorreiter der intelligenten Automatisierung und ein traditionsreicher Hersteller technischer Keramiken. Jedes dieser Unternehmen verfolgt das Ziel, innovative und einzigartige Lösungen anzubieten.

Wir sind stolz darauf, auch diese drei hessischen Unternehmen auf ihrem Weg begleiten und unterstützen zu dürfen. Mit unseren stillen Beteiligungen leisten wir einen wertvollen Beitrag zur Verwirklichung dieser innovativen Konzepte. Während StrollMe, der Anbieter von Ausstattungen für Kinder, clevere Mietlösungen bereitstellt, optimieren die Experten von DataSpark intelligente Automatisierungen anspruchsvoller Prozesse mithilfe von Künstlicher Intelligenz. Der Keramikhersteller Conrad Liphard & Söhne bringt jahrhundertelange Expertise in die Produktion hochwertiger Erzeugnisse für unterschiedliche Branchen ein. Jedes dieser Unternehmen gestaltet die Zukunft auf seine eigene Weise und zeigt mit dem jeweiligen Geschäftsmodell, dass es um innovative Impulse und außergewöhnliche Mehrwerte geht, wenn man den Wirtschaftsstandort Hessen nachhaltig bereichern und Wachstum schaffen will.

Unsere stillen Beteiligungen sind nicht nur wirtschaftlich bedeutsam – sie spiegeln auch die starke Leidenschaft der MBGH für unsere Region und unser Engagement und Handeln für tragfähige hessische Unternehmenskonzepte wider.

# GEMEINSAM INNOVATIONEN VERWIRKLICHEN

# 01 INTER- VIEW

Für Conrad Liphard & Söhne gibt es kaum Grenzen, wenn es um hochwertige Schmelztiegel und feuerfeste Produkte geht. Kommen andere nicht weiter, bieten Konrad Liphardt und sein Team eine Lösung und blicken dabei auf einen 488 Jahre andauernde Unternehmensgeschichte zurück.



## Conrad Liphard & Söhne

Geschäftsführer  
Konrad Liphardt

Seit fast 500 Jahren steht Conrad Liphard & Söhne für hochwertige Schmelztiegel und feuerfeste Produkte. Das Unternehmen hat sich im Laufe der Jahrhunderte kontinuierlich weiterentwickelt und sich an neue Herausforderungen angepasst. Besonders durch Innovation und Spezialisierung konnte es sich in einem hart umkämpften Markt behaupten.

Wir sprechen mit Konrad Liphardt über die Kernwerte des Unternehmens, seine besondere Historie und die Herausforderungen der Zukunft.

# TRADITION BEWAHREN, ZUKUNFT FORMEN.

**MBGH: Ihr Unternehmen hat eine beeindruckende, fast 500-jährige Geschichte. Wie hat die Familientradition die Unternehmensphilosophie geprägt?**

**K. Liphardt:** Wir sehen Tradition nicht als das Bewahren der Asche, sondern als das Hüten des Feuers. Der Wandel der Zeit mit all seinen Herausforderungen, wie aktuell die generelle wirtschaftliche Lage und die angestrebte Energiewende, sind Themen, die uns bewegen und die wir in unseren Entscheidungen mit einbeziehen müssen. Hätten wir starr an dem festgehalten, was vor 60 Jahren in unserem Unternehmen hergestellt wurde, würden wir heute nicht mehr existieren. Wir sind stolz auf die 488-jährige Geschichte unseres Unternehmens, das gibt es so oft nicht und manches Land hat nicht einmal so eine lange Geschichte, wir ruhen uns aber nicht darauf aus.

**MBGH: Welche historischen Meilensteine waren besonders prägend für die Entwicklung Ihres Unternehmens?**

**K. Liphardt:** Zwei Personen sind hier besonders zu nennen. Engelhardt Liphardt (1743 - 1797), Schmelztiegelmeister, schuf die Hausmarke unseres Unternehmens. Diese wurde, nachweislich im Staatsarchiv Marburg, bereits im Jahr 1617 beantragt. Offensichtlich waren die Kunden mit seinem Produkt sehr zufrieden, denn er konnte es erreichen, aus der Gilde auszutreten und auf eigene Rechnung zu arbeiten. Dies nahm er zum Anlass, sich selbst auf Glas malen zu lassen. Das Original aus dem Jahr 1783 steht heute in meinem Büro.

Die andere Person ist mein Vater, Dieter Liphardt (1942 - 2007), Kaufmann. Er legte mit seiner Voraussicht den Grundstein für das, was wir heute sind: weg von der einfachen Schamotte hin zu hochspezialisierten Produkten. Sein Motto dabei war „Geht nicht gibt's nicht“ - diese Innovationskraft treibt uns bis heute an.

**MBGH: Können Sie die Kernwerte Ihres Unternehmens kurz skizzieren?**

**K. Liphardt:** Wir benötigen ein Höchstmaß an Flexibilität, um unsere Kunden so schnell und gut wie möglich bedienen zu können - und das Ganze zu einem marktfähigen Preis-Leistungsverhältnis. Wir sprechen auch nicht von Konkurrenz, sondern von Mitbewerbern am Markt und am liebsten arbeiten wir mit diesen auf Augenhöhe zusammen. Alles andere verhilft meist nur den Kunden zu einem günstigeren Preis. Für uns ist es wichtig, immer offen und ehrlich mit allen Partnern umzugehen.

**MBGH: Was ist Ihre Philosophie bzw. Ihre Mission?**

**K. Liphardt:** Es ist uns wichtig, immer mit der Zeit zu gehen. Gleichzeitig spielt die Digitalisierung eine entscheidende Rolle. Wir möchten allen Partnern ein Höchstmaß an Transparenz bieten und - wenn möglich - der nächsten Generation eine solide Chance bieten, dass sie aus eigenen Stücken Lust bekommt, ein Unternehmen fortzuführen, ohne sie dabei unter Druck zu setzen. Natürlich gibt es viele Faktoren, die wir mitunter nicht beeinflussen können, doch das hindert uns nicht daran, unser Bestes zu geben.

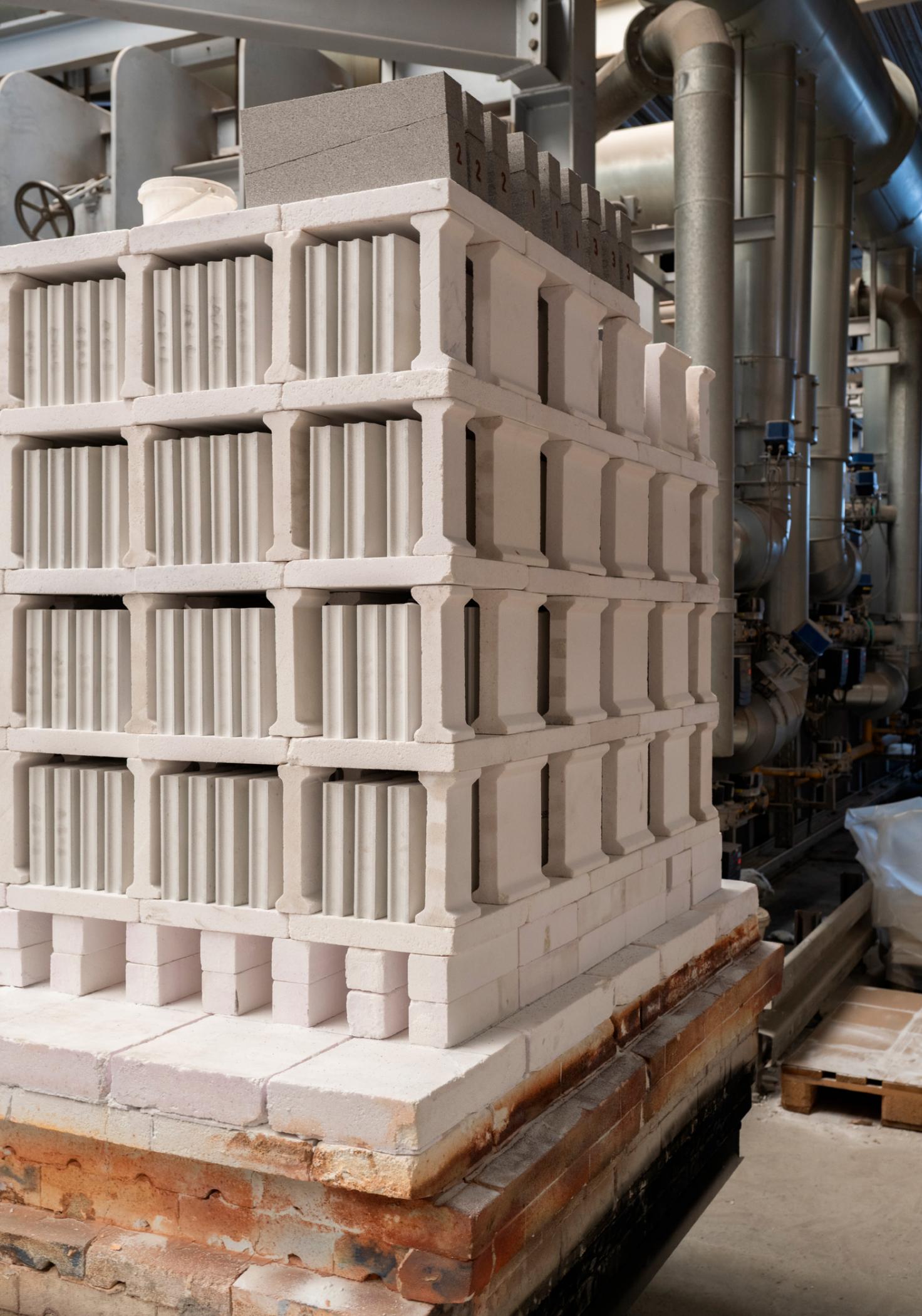
**MBGH: Wo liegen die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens?**

**K. Liphardt:** Ganz klar Qualität, die dazugehörige Qualitätssicherung, Reaktionszeiten durch maximale Fertigungstiefe und die Möglichkeit, dem Kunden maßgeschneiderte Produkte für seine Anwendung zu bieten.

**Flexibilität, Qualität, Transparenz und Digitalisierung - mit Offenheit und Fairness bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen und zukunftsorientierte Partnerschaften.**



Qualitätssicherung an einem Produkt.



# „Mit eigenem Werkzeugbau kosteneffizient arbeiten.“



## MBGH: Was macht Ihre Produkte einzigartig?

**K. Liphardt:** Wir genießen den Ruf, Produkte herzustellen, die nicht jeder kann. Wenn Mitbewerber nicht weiterkommen, wenden sie sich oft an uns. Das kommt sowohl für gegossene als auch gepresste Produkte vor. Unsere Präzision geht weit über die Standardtoleranzen hinaus. Während die üblichen Toleranzen bei feuerfesten Produkten  $\pm 1$  mm betragen, können wir auf Zehntelmillimeter genau arbeiten. Unser Wissen um die Materialveränderung durch den Brand ist entscheidend, um perfekte Ergebnisse zu erzielen.

## MBGH: Wie reagieren Sie auf individuelle Kundenwünsche?

**K. Liphardt:** Unser eigener Werkzeugbau gibt uns maximale Flexibilität. Eine externe Form kostet bis zu dreimal so viel wie eine intern selbst hergestellte – das spart nicht nur Kosten, sondern auch Zeit. Gerade in der Petrochemie kann eine Form ein Vielfaches mehr kosten als das Material selbst, mitunter baut man eine Pressform für 10 Steine. Hier kommt es auf unser Know-how an.

Ofenwagen mit  
ungebrannten Steinen.

## MBGH: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit und Energieeffizienz in Ihrem Unternehmen?

**K. Liphardt:** Nachhaltigkeit spielt für uns eine große Rolle und ist immer ein zentraler Investitionstreiber. Unser 2020 gebauter Hochtemperaturofen brennt die dreifache Menge bei gleichem Gasverbrauch wie sein Vorgänger. Die Investition war eine Kombination aus Kapazitätserweiterung in dem Temperaturbereich und Energieeinsparung auf Basis des aktuellen Standes der Technik.

**MBGH: Wie schätzen Sie die Wettbewerbssituation in Ihrer Branche ein und welche Strategien verfolgen Sie, um sich in diesem Wettbewerbsumfeld zu behaupten?**

**K. Liphardt:** Generell spricht man in der Branche von einer Überkapazität von ca. 40 % weltweit, der größte Abnehmer ist zweifelsfrei die Stahlindustrie. Dadurch ist das Geschäft im Stahl überwiegend ein Verdrängungswettbewerb. Aus diesem Grund beschäftigen wir uns größtenteils nicht mit der Stahlindustrie, sondern fokussieren uns auf Nischenmärkte. Ein Betrieb unserer Größe könnte für die Stahlindustrie gut 100.000 Tonnen im Jahr produzieren. Wir haben im Jahr 2023 mit ca. 120%-iger Auslastung 5000 Tonnen produziert, im Jahr 2024 ca. 3000 Tonnen – dabei aber nur ungefähr 10 % an Umsatz eingebüßt.

**MBGH: Haben Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen ein besonderes Alleinstellungsmerkmal?**

**K. Liphardt:** Ja, unser Produkt „Keramische Hitzeschilde für Gasturbinen“ macht uns zu einem von nur zwei Herstellern weltweit. Dieses Produkt hat seit Ende der 90er Jahre maßgeblich zu dem beigetragen, was wir heute sind. Durch den sehr hohen Qualitätssicherungsaufwand – 1 % des Lieferumfangs muss zerstörend geprüft werden – haben wir hohe Investitionen in unsere Analytik und unser Labor getätigt, was wiederum allen anderen Produkten zugutekommt.

**MBGH: Warum haben Sie sich für eine Finanzierung mit der MBGH entschieden?**

**K. Liphardt:** Die Zusammenarbeit besteht schon seit der Zeit meines Vaters. Das Finanzierungsmodell der MBGH ist zwar etwas kostenintensiver, bietet aber durch Eigenkapital, tilgungsfreie Jahre und besondere Sicherheiten große Vorteile. Die letzte Finanzierung ermöglichte 2024 eine Hallenerweiterung von ca. 1.000 m<sup>2</sup> für Rohstofflagerung, die Erneuerung der Werksstraße und einen 3D-Scanner.

**MBGH: Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit der MBGH beschreiben?**

**K. Liphardt:** Die Zusammenarbeit ist jederzeit sehr kompetent, vertrauensvoll und angenehm – das gleiche gilt für die Beratung. Wir schätzen besonders die transparente Kommunikation und unkomplizierte Abwicklung.

**MBGH: Wie sehen Sie die Zukunft Ihres Unternehmens? Was sind Ihre langfristigen Ziele?**

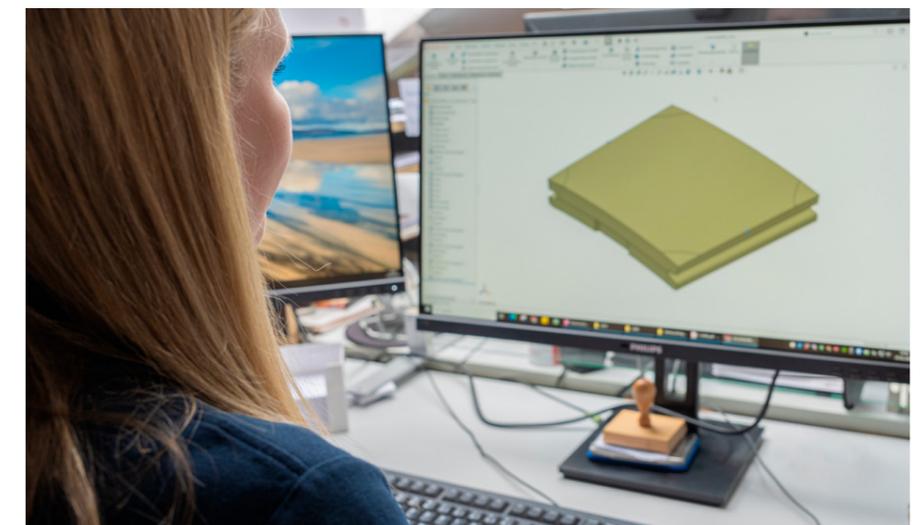
**K. Liphardt:** Die Zukunft wird im Hinblick auf die Energiewende viele Herausforderungen mitbringen und es gibt viele noch unbeantwortete Fragen. Unser neuer Ofen aus 2020 hat beispielsweise eine Lebensdauer von mindestens 40 Jahren, mit Gas können wir ihn aber theoretisch nur bis 2045 betreiben. Solche Investitionsentscheidungen nimmt einem keiner ab – ob bis dahin Wasserstoff aus unserer Gasleitung kommt, kann ebenso niemand sagen. Elektrisch beheizte Öfen für diesen Temperaturbereich gibt es noch nicht, ob das bestehende Stromnetz für die neuen Bedürfnisse ausreicht, ist ungewiss. Dennoch hoffen wir, unser Unternehmen an die nächste Generation weitergeben zu können.

**MBGH: Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich konfrontiert, um diese Ziele zu erreichen?**

**K. Liphardt:** Die größte Herausforderung wird wohl der Industriestandort Deutschland sein. Dennoch werden wir unseren Weg weitergehen – mit Innovation, Qualität und Flexibilität.



Steinproduktion an einer hydraulischen Presse.



Einblick in die Abteilung der 3D-Konstruktion.

# 02 INTER- VIEW

StrollMe bietet mit einem innovativen Abo-Modell für Kinderprodukte wie Kinderwagen, Fahrräder und Autositze jungen Familien eine praktische Alternative zum Kauf. Im Fokus stehen insbesondere Nachhaltigkeit und Kundennähe.



## StrollMe GmbH

Geschäftsführer

Timon Beutel und Sebastian Reichelt

**Flexibel, nachhaltig, familienfreundlich - mit diesem Konzept revolutioniert StrollMe den Markt für Kinderprodukte.**

Im Interview berichten Geschäftsführer Timon Beutel und Sebastian Reichelt über die Entstehung der Idee, das Wachstum des Unternehmens und ihre Zukunftspläne. Gemeinsam erläutern die beiden, wie StrollMe Familien durch flexible Abonnements entlastet, nachhaltige Kreislaufwirtschaft fördert und sich als führender Anbieter in Europa etablieren will. Erfahren Sie, welche Herausforderungen es für StrollMe zu meistern gilt und welche Chancen sich bieten.

# PROZESSOPTIMIERUNG UND KUNDENNÄHE ZEICHNEN UNS AUS.

**MBGH: Können Sie uns zunächst etwas zur Firmengeschichte erzählen? Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet, und wie entstand die Idee, flexible Abonnements für Kinderprodukte wie Kinderwagen, Fahrräder oder Autositze anzubieten?**

**S. Reichelt:** Die Idee zu StrollMe entstand aus einer persönlichen Erfahrung unseres Gründers Timon Beutel. Als er selbst Vater wurde, stellte er sich dieselben Fragen wie viele werdende Eltern: Wie lässt sich der ständig wechselnde Bedarf an altersgerechter Kinderausstattung effizient organisieren? Kinder wachsen schnell und Produkte wie Kinderwagen oder Autositze werden oft nur für kurze Zeit genutzt. Aus diesem Gedanken heraus entstand die Vision eines flexiblen Abo-Modells für Kinderprodukte, das sowohl praktisch als auch nachhaltig ist. Im Februar 2020 wurde diese Vision mit der Gründung von StrollMe in die Tat umgesetzt.

**MBGH: Wie hat sich Ihr Unternehmen seit der Gründung entwickelt und welche Faktoren haben dazu beigetragen?**

**T. Beutel:** Seit der Gründung hat sich StrollMe sehr positiv entwickelt. Zunächst konzentrierten wir uns auf Kinderwagen-Abonnements und haben unser Angebot dann gezielt erweitert. Heute umfasst unser Sortiment neben Kinderwagen auch Fahrräder, Fahrradanhänger und Federwiegen. Ein bedeutender Meilenstein ist die Zusammenarbeit mit verschiedenen Premium-Marken, die es uns ermöglicht, unseren Kunden höchste Qualität anzubieten. Die Kombination aus strategischer Sortimentserweiterung und hochwertigen Produkten hat unser Wachstum entscheidend geprägt.

**MBGH: Was sind die zentralen Werte von StrollMe?**

**T. Beutel:** Vertrauen und Transparenz stehen im Mittelpunkt unserer Unternehmenskultur. Wir verstehen uns nicht nur als Anbieter von Kinderprodukten, sondern als verlässlicher Partner für Familien.

**MBGH: Was ist Ihre Unternehmensphilosophie bzw. Mission?**

**S. Reichelt:** Unsere Mission ist es, Familien während der gesamten Kindheitsphase zu begleiten. Statt einmaliger Verkäufe setzen wir auf eine nachhaltige und flexible Begleitung der Familienreise – vom ersten Kinderwagen bis hin zum ersten eigenen Fahrrad.

**MBGH: Welche Kernkompetenzen zeichnen StrollMe aus, sowohl aus unternehmerischer als auch aus produktbezogener Sicht?**

**T. Beutel:** Unsere Stärken basieren auf zwei wesentlichen Faktoren: Erstens eine hohe Prozessorientierung, die es uns ermöglicht, ein komplexes Abo-Modell effizient zu managen. Zweitens eine starke Kundennähe – wir kennen die Bedürfnisse junger Familien nicht nur, sondern bauen eine echte Beziehung zu unseren Kunden auf. Diese Kombination erlaubt es uns, passgenaue Lösungen anzubieten und flexibel auf sich ändernde Bedürfnisse zu reagieren.

**StrollMe wurde 2020 von Timon Beutel und Sebastian Reichelt gegründet, inspiriert durch Beutels eigenen Bedarf als Vater. Das Unternehmen wächst durch Sortimentserweiterung und Kooperationen mit Premium-Marken.**

Mit Lastenrädern wurde Anfang 2024 das Produktportfolio erweitert.





# „Wir bieten Familien flexible, nachhaltige und hochwertige Kinderprodukte - genau dann, wenn sie diese brauchen.“



**MBGH: Wie würden Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen kurz beschreiben?**

**S. Reichelt:** StrollMe bietet ein flexibles Abo-Modell für hochwertige Kinderprodukte. Eltern können Premium-Produkte mieten und genau so lange nutzen, wie ihr Kind sie braucht. Nach der Nutzung werden die Produkte an uns zur professionellen Aufbereitung zurückgegeben und können anschließend von einer anderen Familie weiterverwendet werden. Unser Abo-Modell bietet demnach insbesondere für junge Eltern drei zentrale Vorteile: Erstens Flexibilität - Eltern nutzen die Produkte nur so lange, wie sie diese wirklich brauchen. Zweitens Nachhaltigkeit - durch Mehrfachnutzung tragen wir aktiv zum Umweltschutz bei. Drittens Kostenersparnis - gegenüber dem Kauf sparen Eltern bei uns bares Geld.

**MBGH: Wenn Eltern nur eine Sache über StrollMe wissen sollten, welche wäre das?**

**S. Reichelt:** Wir bieten Eltern die Freiheit, hochwertige Kinderprodukte genau dann zu nutzen, wenn sie diese brauchen - ohne langfristige Verpflichtungen oder Sorgen um Weiterverkauf und Lagerung.

**MBGH: Wie gestaltet sich Ihr Angebot in Bezug auf Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft?**

**T. Beutel:** Nachhaltigkeit ist das Fundament unseres Geschäftsmodells. Durch professionelle Aufbereitung und Wiederverwendung der Produkte verlängern wir deren Lebensdauer erheblich. So begleiten sie mehrere Familien, wodurch wertvolle Ressourcen geschont und Abfall vermieden wird.

**MBGH: Welche besonderen Merkmale hat Ihr Geschäftsmodell im Vergleich zu anderen Anbietern auf dem Markt?**

**S. Reichelt:** Unser Prozessmodell bietet eine echte Alternative zum klassischen Kauf. Ein besonderer Vorteil besteht darin, dass wir Premium-Produkte für eine neue Zielgruppe erschließen. Gleichzeitig bieten wir jungen Familien maximale Flexibilität - genau die Gruppe, die diese am meisten benötigt. Diese Kombination unterscheidet uns grundlegend vom klassischen Handel.

**Planen Sie eine Erweiterung Ihres Angebots? Gibt es neue Kategorien, die Sie ins Auge fassen?**

**T. Beutel:** Ja, unser Sortiment wird stetig weiterentwickelt, orientiert an den Bedürfnissen junger Familien. Anfang 2024 haben wir beispielsweise Lastenräder eingeführt, die von unseren Kunden sehr gut angenommen wurden. Diese positive Resonanz bestätigt unseren Ansatz, das Portfolio gezielt zu erweitern.



Mit Premium-Produkten Familien nachhaltig unterstützen.

**MBGH: Warum haben Sie sich für eine Finanzierung bzw. die Dienstleistungen der MBGH entschieden?**

**S. Reichelt:** Die MBGH hat unser Geschäftsmodell von Anfang an verstanden. Besonders wichtig war uns, dass sie nicht nur unsere Vision teilte, sondern auch das Potenzial unseres Abo-Modells erkannte.

**MBGH: Was sollte durch die Finanzierung ermöglicht werden?**

**T. Beutel:** Das Ziel der Zusammenarbeit mit der MBGH ist die Unterstützung unseres weiteren Wachstums. Mit der Finanzierung können wir unsere Expansion vorantreiben und unser Modell weiter skalieren.

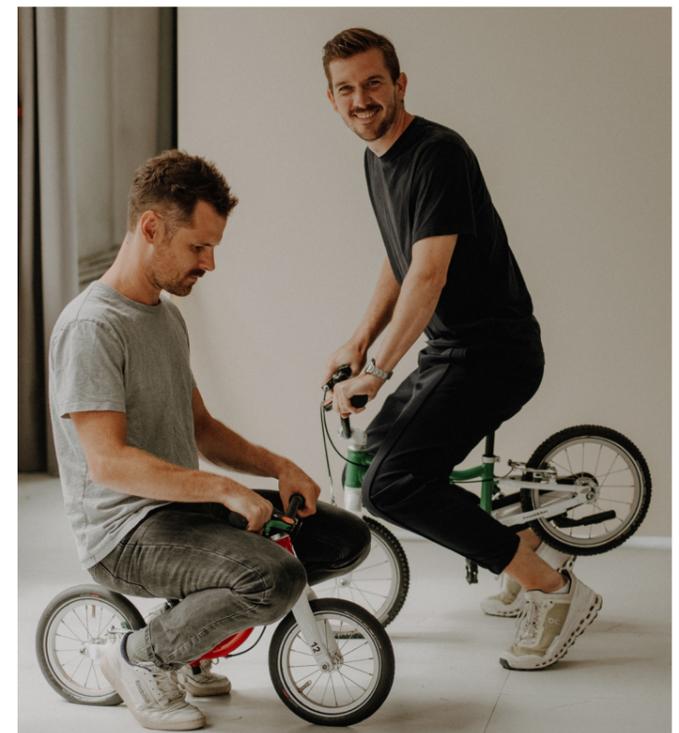
**MBGH: Wie sehen Sie die Zukunft von StrollMe, und welche langfristigen Ziele verfolgen Sie?**

**S. Reichelt:** Unsere Vision ist klar: Wir wollen der führende Anbieter für Kinderprodukte in Europa werden. Unser Abo-Modell hat sich bereits bewährt und wir sehen großes Potenzial, es europaweit zu etablieren. Der Trend zu flexiblen, nachhaltigen Nutzungsmodellen wird weiter wachsen und wir möchten diese Entwicklung aktiv mitgestalten.

**MBGH: Welche Herausforderungen sehen Sie auf dem Weg zu diesem Ziel?**

**T. Beutel:** Die größte Herausforderung ist die Finanzierung unseres Produktbestands. Als wachsendes Unternehmen mit einem Abo-Modell müssen wir kontinuierlich in einen neuen Produktbestand investieren, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden. Ein wesentlicher Meilenstein ist das Erreichen der Profitabilität, die wir durch effiziente Prozesse und skalierbares Wachstum anstreben.

**Unser Ziel: führender Anbieter für Kinderprodukte in Europa.**



Sebastian Reichelt und Timon Beutel haben 2020 gemeinsam StrollMe gegründet.

# 03 INTER- VIEW

DataSpark entwickelt maßgeschneiderte KI-Anwendungen und unterstützt damit branchenübergreifend Unternehmen bei der Optimierung komplexer Prozesse in Bereichen wie Vertrieb, Marketing, Kundenservice, Compliance und Finanzwesen. Mit einer dynamischen Unternehmenskultur, agiler Arbeitsweise und kontinuierlicher Weiterentwicklung fördert DataSpark Innovationen und ermöglicht effiziente, zukunftssichere Lösungen.



## DataSpark GmbH

Geschäftsführer  
Robert Drews

DataSpark ist ein Unternehmen, das sich auf intelligente Automatisierung spezialisiert hat. Gegründet im Jahr 2016, verfolgt es das Ziel, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu unterstützen und die Nutzung von KI-Technologien zu vereinfachen.

Im Mittelpunkt stehen maßgeschneiderte KI-Agenten, die komplexe Prozesse autonom steuern und sich kontinuierlich optimieren. Von der Datenanalyse bis zur vollständigen Automatisierung hilft DataSpark branchenübergreifend Unternehmen, Effizienz zu steigern und Wettbewerbsvorteile zu sichern. Im folgenden Interview gibt Robert Drews Einblicke in die Vision von DataSpark, technologische Entwicklungen und die Zukunft der KI-gestützten Automatisierung.

# DIE LÜCKE DER AUTOMATISIERUNG SCHLIESSEN.

**MBGH: Welche Herausforderungen in der Datenanalyse und Automatisierung wollten Sie mit der Gründung von DataSpark lösen? Gab es einen Schlüsselmoment, der die Idee ins Leben gerufen hat?**

**R. Drews:** DataSpark wurde 2016 mit dem Ziel gegründet, zwei zentrale Herausforderungen in Unternehmen zu bewältigen: die exponentiell wachsenden Datenmengen und ineffiziente Prozesse. Viele Firmen hatten Schwierigkeiten, ihre Daten gewinnbringend zu nutzen und ihre Abläufe zu optimieren. Trotz technologischer Fortschritte in den Bereichen Big Data, maschinelles Lernen und Automatisierung fehlten oft die passenden Werkzeuge und das notwendige Know-how. Diese Lücke wollten wir schließen. Unser Ziel ist es, Unternehmen auf ihrem Weg zur digitalen Transformation zu unterstützen, indem wir leistungsfähige KI-Technologien und Fachwissen bereitstellen, um den Einsatz von KI schnell und unkompliziert zu ermöglichen.

**MBGH: Wie hat sich DataSpark seit der Gründung entwickelt? Welche Meilensteine haben Sie erreicht?**

**R. Drews:** Seit unserer Gründung haben wir uns von einem Spezialisten für Data Analytics mit Fokus auf Banken und Versicherungen zu einem führenden Anbieter für KI-gestützte Automatisierung entwickelt. Heute unterstützen wir branchenübergreifend Unternehmen bei der Optimierung komplexer Prozesse. Unsere Lösungen sind in verschiedenen Bereichen wie Vertrieb, Marketing, Kundenservice, Compliance und Finanzwesen im Einsatz.

Ein zentraler Meilenstein war die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer AI Plattform. Sie basiert auf Erfahrungen aus zehn Jahren KI-Projekten und enthält Konnektoren, Modelle und Vorlagen für diverse Anwendungsfälle. Dadurch können wir individuell angepasste KI-Agenten schneller bereitstellen, ohne jedes Mal von Grund auf neu entwickeln zu müssen.

So unterstützen wir Unternehmen dabei, ihr Automatisierungspotenzial voll auszuschöpfen.

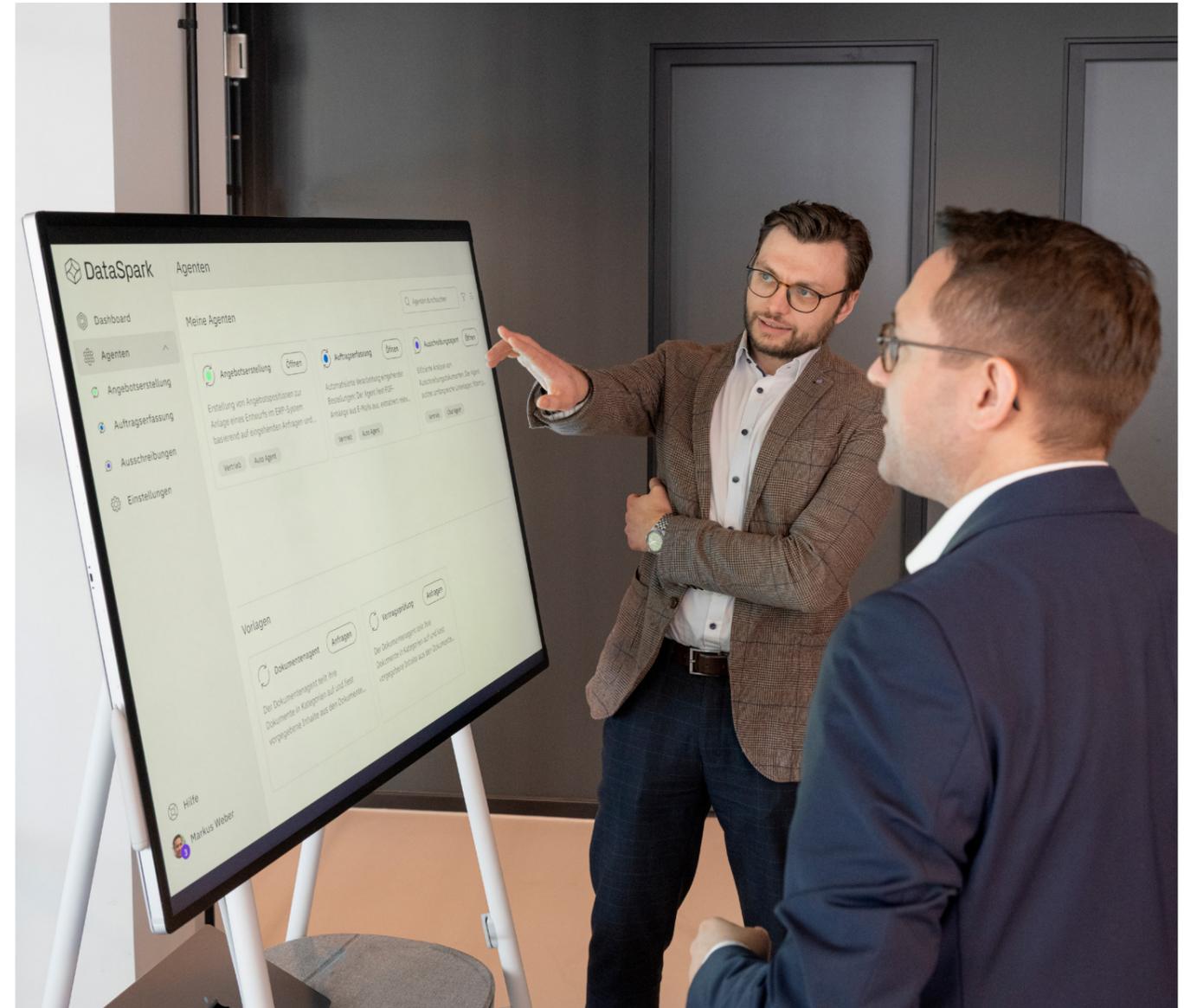
Ein weiterer Erfolgsfaktor sind unsere strategischen Partnerschaften mit führenden Technologieunternehmen. Diese ermöglichen es uns, unsere Lösungen nahtlos in bestehende IT-Architekturen zu integrieren. Besonders im industriellen Mittelstand hat unsere Zusammenarbeit mit Possehl Digital unser Know-how im Bereich der intelligenten Automatisierung gestärkt.

Durch diese Entwicklungen sind wir heute in der Lage, Unternehmen gezielt bei der digitalen Transformation zu unterstützen – mit skalierbaren, flexiblen und zukunftssicheren KI-Lösungen, die echte Mehrwerte schaffen.

**MBGH: Was sind die Kernwerte Ihres Unternehmens?**

**R. Drews:** Wir wollen nicht nur exzellente Lösungen entwickeln, sondern auch nachhaltig etwas bewegen. Wir denken ganzheitlich und setzen auf klare Kommunikation, durchdachte Konzepte und praxisnahe Umsetzung. Unsere Lösungen sollen im Arbeitsalltag einen echten Mehrwert bieten. Unsere Unternehmenskultur ist von Teamgeist und Dynamik geprägt. Jeder bringt seine individuellen Stärken ein, was uns flexibel und innovativ macht. Wir setzen auf kontinuierliche Weiterentwicklung und agile Arbeitsweisen, um mit den rasanten Entwicklungen in der KI-Branche Schritt zu halten. Unsere Begeisterung für neue Technologien treibt uns an – manchmal sind wir dabei auch ein wenig nerdig. Wir experimentieren mit den neuesten Entwicklungen und prüfen, welche Technologien wirklich praxistauglich sind. Diese Kombination aus Expertenwissen, Teamgeist und Innovationsfreude macht uns zu einem verlässlichen Partner für die digitale Zukunft.

**DataSpark bietet innovative, praxisnahe Lösungen für digitale Transformation und nachhaltigen Unternehmenserfolg.**



**Langfristige Optimierung steht im Mittelpunkt der Unternehmenskultur von DataSpark.**



#### MBGH: Wo liegen die Kernkompetenzen von DataSpark?

**R. Drews:** DataSpark ist darauf spezialisiert, die Grenzen der Automatisierung neu zu definieren. Während viele Unternehmen bereits einfache, repetitive Aufgaben automatisiert haben, liegt das wahre Potenzial in der intelligenten Automatisierung komplexer Prozesse – genau hier setzen wir an.

Unsere Lösungen ermöglichen die End-to-End-Automatisierung von Abläufen, die bisher manuell, fehleranfällig oder durch herkömmliche Systeme nicht effizient umsetzbar waren. Dazu zählen Herausforderungen wie unstrukturierte Daten in Form von Dokumenten, E-Mails oder Bildern, heterogene IT-Systeme mit unterschiedlichen Schnittstellen und nicht standardisierte Prozesse, die eine flexible, KI-gestützte Steuerung erfordern.

Ein zentraler Bestandteil unserer Technologie sind KI-Agenten, die wir individuell an die Anforderungen unserer Kunden anpassen. Dabei unterscheiden wir zwischen Chat Agents, die eine intuitive Interaktion zwischen Mensch und KI ermöglichen und Auto Agents, die Prozesse vollständig autonom ausführen und sich durch Feedback kontinuierlich optimieren. Beide Formen verstehen wir als spezialisierte Ausprägungen unserer KI Agenten, die sich flexibel in unterschiedlichste Anwendungsbereiche integrieren lassen.

Mit unserer AI Plattform ermöglichen wir eine nahtlose Integration in bestehende IT-Umgebungen – sowohl in der Cloud als auch On-Premises. Wir entwickeln und stellen maßgeschneiderte KI-Agenten bereit, die nicht nur Daten verarbeiten, sondern eigenständig Entscheidungen treffen und komplexe Prozesse effizient steuern – so können Unternehmen ihr Automatisierungspotenzial voll ausschöpfen, ihre Produktivität steigern und durch präzisere, schnellere Abläufe einen höheren ROI (Return of Investment) erzielen.

#### MBGH: Mission & Philosophie – wie sehen Sie die Demokratisierung von KI?

**R. Drews:** Unsere Mission ist es, KI so nutzbar zu machen, dass sie Unternehmen effektiv voranbringt. KI soll nicht nur Tech-Experten vorbehalten sein, sondern integraler Bestandteil effizienter Prozesse werden – leistungsstark, verständlich und praxisnah einsetzbar. Wir entwickeln KI-Lösungen, die Unternehmen helfen, ihre Daten effizient zu nutzen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Unsere Plattform ermöglicht es, autonome KI-Agenten schnell bereitzustellen, die über klassische Automatisierung hinausgehen. Dabei legen wir Wert auf eine einfache Integration und intuitive Nutzung.

Für uns steht der Mensch im Mittelpunkt. KI soll unterstützen, nicht ersetzen. Sie optimiert Prozesse, erleichtert Routinen und schafft Freiräume für kreative und wertvolle Aufgaben. Da Unternehmen individuelle Anforderungen haben, entwickeln wir keine generischen KI-Modelle, sondern durchdachte, anpassbare Lösungen. Unsere Vision ist eine Zukunft, in der KI nicht nur Arbeitsabläufe verbessert, sondern echte Chancen schafft – ohne technologische Hürden oder unnötige Komplexität.



**„KI-Agenten denken mit und handeln eigenständig.“**

**KI unterstützt Menschen aus verschiedensten Branchen bei komplexen Prozessen.**



Mit Blick in die Zukunft entwickeln Tatjana Schneider und Alina Burghardt innovative KI-Lösungen.

#### MBGH: Was macht Ihre KI-Lösungen einzigartig?

**R. Drews:** DataSpark entwickelt maßgeschneiderte KI-Agenten für verschiedene Anwendungen, z. B. in den Bereichen Vertrieb, Kundenservice und Finanzwesen. Stellen Sie sich einen KI-Agenten wie einen digitalen Mitarbeitenden oder Assistenten vor, der komplexe Aufgaben und Abläufe autonom ausführen kann. Dabei treffen KI-Agenten kontextabhängige Entscheidungen, ähnlich wie ein Mensch, und navigieren sich eigenständig durch Prozesse. Unsere KI-Agenten verstehen verschiedene Datentypen und Dokumentenstrukturen – dank großer Sprachmodelle wie denen, die auch ChatGPT zugrunde liegen. Sie können über unterschiedliche Schnittstellen und sogar über die Benutzeroberfläche von Softwaresystemen agieren, was eine flexible Automatisierung ermöglicht. Die Agenten können kontextabhängig Entscheidungen im Prozessablauf treffen und somit auch komplexe Prozesse ausführen – sie sind nicht auf einen starren Ablauf festgelegt. Unsere AI Plattform ist dabei keine klassische Low-Code- oder Self-Service-Software, sondern zunächst einmal unser Baukasten, um Automatisierungen mit KI-Agenten schneller und mit weniger Aufwand um-

zusetzen, diese flexibel zu integrieren und nahtlos in bestehende IT-Landschaften einzubinden. Nach der Entwicklung können unsere Kunden und deren Mitarbeitende die KI-Agenten über eine intuitive Benutzeroberfläche unserer Plattform verwenden und verwalten. Das Ergebnis: zuverlässige Abläufe, höhere Produktivität und ein nachhaltiger ROI.

#### MBGH: Welche Weiterentwicklungen planen Sie?

**R. Drews:** Wir arbeiten kontinuierlich an der Optimierung unserer Plattform, insbesondere an der Unabhängigkeit von KI-Modellanbietern und der Vereinfachung der On-Premises-Bereitstellung. Zudem setzen wir verstärkt auf autonome KI-Agenten, die weit über klassische Chatbots hinausgehen. Unser Fokus liegt darauf, die Zusammenarbeit zwischen Mensch und KI noch intuitiver zu gestalten und Automatisierungslösungen effizienter nutzbar zu machen. Mit diesen Innovationen sorgen wir dafür, dass unsere Kunden stets zukunftssichere, anpassungsfähige KI-Lösungen erhalten, die ihre Automatisierungsstrategie nachhaltig unterstützen.

#### MBGH: Was war der Grund für die Entscheidung zur Finanzierung bzw. Inanspruchnahme der Dienstleistungen der MBGH?

**R. Drews:** Für uns stand schnell fest: Um unser Wachstum gezielt voranzutreiben, brauchen wir starke Partner an unserer Seite. Die Nachfrage nach KI-gestützter Automatisierung steigt kontinuierlich. Um unsere Lösungen weiterzuentwickeln, das Team auszubauen und unsere Marktpräsenz zu stärken, war eine zusätzliche Wachstumsfinanzierung durch die MBGH der nächste logische Schritt. Die MBGH hat uns nicht nur finanziell unterstützt, sondern auch mit wertvollem Know-how und einem guten Gespür für wachstumsorientierte Unternehmen in der Region.

#### MBGH: Was genau sollte durch die Finanzierung bzw. die Dienstleistungen der MBGH ermöglicht werden?

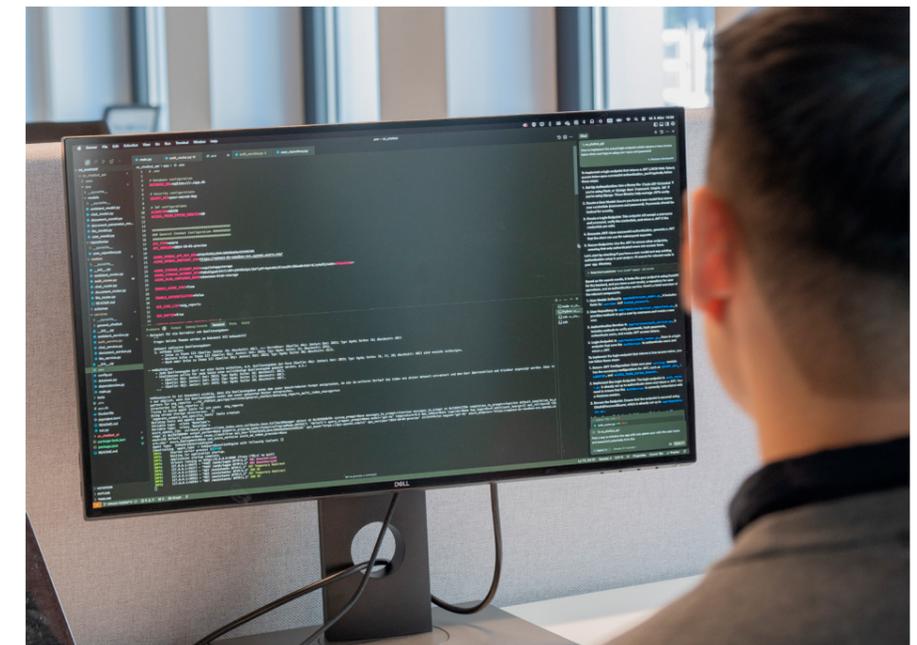
**R. Drews:** Dank der Finanzierung konnten wir wichtige Schritte für unser Wachstum umsetzen. So haben wir unser Produktportfolio erweitert und unseren Baukasten für die Entwicklung von Automatisierungslösungen mit KI-Agenten durch die DataSpark AI Plattform weiter ausgebaut. Gleichzeitig haben wir durch gezielte und intensivere Online- und Offline-Marketingmaßnahmen unsere Sichtbarkeit am Markt erheblich gesteigert und unsere Position als führender Anbieter für KI-Automatisierungslösungen gefestigt. Zudem konnten wir unser Team gezielt verstärken, indem wir neue Talente in den Bereichen AI Engineering, Datenanalyse und Software-Engineering gewonnen haben. Dadurch sind wir bestens aufgestellt, um der kontinuierlich steigenden Nachfrage nach KI-Lösungen gerecht zu werden.

#### MBGH: Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit der MBGH und wie würden Sie die Zusammenarbeit beschreiben?

**R. Drews:** Kurz gesagt: Die Zusammenarbeit war angenehm, professionell und auf Augenhöhe. Von Beginn an war die MBGH ein Partner, mit dem wir offen und konstruktiv arbeiten konnten. Besonders geschätzt haben wir ihre pragmatische und flexible Herangehensweise – sie haben uns nicht nur finanziell unterstützt, sondern auch wertvolle strategische Impulse geliefert. Darüber hinaus hat die MBGH uns geholfen, unser Netzwerk auszubauen und von wichtigen Markteinblicken zu profitieren, die unsere Wachstumsstrategie vorangebracht haben. Die Kommunikation war stets transparent, effizient und zielführend – genau so, wie wir es uns wünschen.

#### MBGH: Wie haben Sie die Beratung und Unterstützung der MBGH empfunden?

**R. Drews:** Sehr positiv! Die MBGH hat nicht nur Kapital bereitgestellt, sondern auch mit einem klaren Blick für den Markt in der Region und darüber hinaus überzeugt. Ihr Interesse an nachhaltigem Wachstum hat uns dabei geholfen, unsere Expansionsstrategie zu verfeinern und unsere Marktposition weiter zu stärken. Wir schätzen besonders, dass die MBGH eine langfristige Perspektive einnimmt und unsere nachhaltige Entwicklung im Blick hat und unterstützt. Die enge Zusammenarbeit und das konstruktive Feedback haben für uns einen echten Mehrwert geboten.



Digitale Lösungen zur Prozessoptimierung.

46 Die MBGH im  
Überblick

50 Organisations-  
und Gesellschafts-  
struktur



# UNTER- NEHMENS- BERICHT

# 34,4 MIO. €

## BETEILIGUNGSVOLUMEN

Dieses Volumen ist in insgesamt 78 Unternehmen, an denen die MBGH beteiligt ist, investiert.

# 38 %

## INVESTMENTPHASE: GROWTH

Überwiegend werden stille Beteiligungen über die Investmentphase Growth eingegangen.

# 17 %

## INDUSTRIEGÜTER / HARDWARE

Die MBGH hat keinen Branchenfokus und beteiligte sich im Jahr 2024 überwiegend an Unternehmen aus dem Bereich Industriegüter/Hardware.

Die MBGH sieht ihre Aufgabe darin, das Partnerunternehmen besser am Markt zu positionieren, seinen Fortbestand zu sichern und ihm eine gesunde Expansion zu ermöglichen.

# DIE MBGH IM ÜBER- BLICK

## WIR ERMÖGLICHEN UNTERNEHMERISCHES WACHSTUM

Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH (MBGH) unterstützt seit über fünf Jahrzehnten Unternehmen in Hessen mit Beteiligungskapital. Im Zentrum unserer Tätigkeit steht die Finanzierung von Gründungen, Innovationen, Wachstumsprojekten sowie Unternehmensnachfolgen. Unser Beteiligungsansatz erfolgt überwiegend in Form stiller Beteiligungen. Eine Einflussnahme auf das operative Geschäft der Beteiligungsunternehmen ist nicht vorgesehen. Über verschiedene Programme und Fonds stellen wir Beteiligungskapital zwischen 5.000 Euro und 1,5 Millionen Euro bereit. Zielgruppe sind sowohl Start-ups als auch etablierte Unternehmen. Als Teil der Wirtschaftsförderstruktur des Landes Hessen agieren wir über die Anbindung an die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank).

Das bereitgestellte Kapital wird bilanziell als wirtschaftliches Eigenkapital gewertet und trägt zur Verbesserung der Liquiditätslage sowie der Bonität der Unternehmen bei. Unser Beteiligungsansatz unterscheidet sich grundlegend von klassischen Venture-Capital-Investoren: Im Vordergrund steht eine langfristig angelegte, partnerschaftliche Finanzierung ohne Einflussnahme auf unternehmerische Entscheidungen. Nur in wenigen Fällen besteht eine Zustimmungspflicht durch die MBGH.

Die MBGH agiert branchenunabhängig und unterstützt Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen mit spezifischen Beteiligungsprogrammen. Voraussetzung für eine Beteiligung ist ein wirtschaftlich tragfähiges Geschäftsmodell. Für die Kapitalvergabe sind keine banküblichen Sicherheiten erforderlich und die Konditionen bleiben während der Laufzeit konstant. Die Rückzahlung erfolgt zum Nennwert – eine Beteiligung am Unternehmenswertzuwachs ist ausgeschlossen.



### MIKROMEZZANIN-BETEILIGUNG

Die Mikromezzanin-Beteiligung richtet sich an Kleinstunternehmen sowie Existenzgründerinnen und -gründer. Die Beteiligungen liegen zwischen 5.000 Euro und 100.000 Euro, für ausgewählte Zielgruppen bis zu 150.000 Euro. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre. Eine Stellung von Sicherheiten ist nicht erforderlich. Ziel ist die Verbesserung des wirtschaftlichen Eigenkapitals und der Bonität zur Erleichterung nachfolgender Fremdfinanzierungen. Das Programm fokussiert insbesondere auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, von Frauen geführte Unternehmen, Menschen mit Migrationshintergrund sowie gemeinwohlorientierte oder ökologisch orientierte Geschäftsmodelle. Von der Förderung ausgeschlossen sind Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

### KOMBI-BETEILIGUNG

Bei der Kombi-Beteiligung wird eine stille Beteiligung der MBGH mit einem durch die Hausbank gewährten und von der Bürgschaftsbank Hessen GmbH verbürgten Kredit kombiniert. Ziel ist die gleichzeitige Stärkung der Liquidität und der Eigenkapitalbasis. Die Beteiligung der MBGH ist ebenfalls durch die Bürgschaftsbank Hessen rückgarantiert.

### KLEINBETEILIGUNG

Die Kleinbeteiligung deckt ein breites Anwendungsspektrum ab: von Investitionen zur Markteinführung neuer Produkte und Verfahren über Geschäftsentwicklung und Restrukturierungen bis hin zu MBO-/MBI- und Nachfolgefinanzierungen. Stille Beteiligungen bis zu 100.000 Euro können durch die Geschäftsführung der MBGH eigenständig genehmigt werden, inklusive der Entscheidung über eine etwaige Rückgarantie durch die Bürgschaftsbank Hessen.

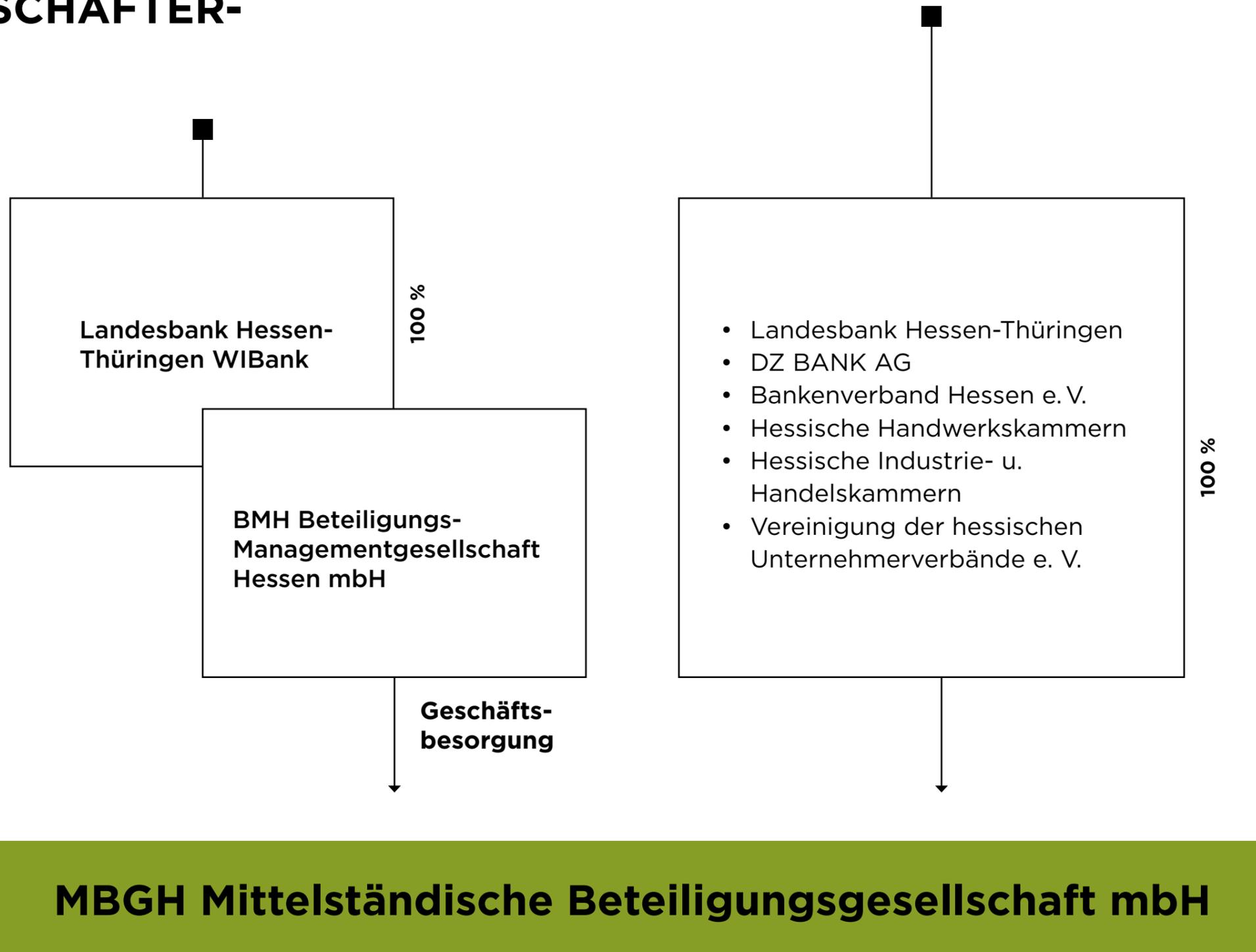
### NORMALBETEILIGUNG

Die Normalbeteiligung richtet sich an Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 75 Millionen Euro. Es werden Beteiligungen zwischen 130.000 Euro und 1,5 Millionen Euro vergeben. Förderfähig sind Investitionen sowie Entwicklungs- und Markteinführungskosten neuer Produkte oder Verfahren. Ebenso umfasst die Beteiligung Maßnahmen im Rahmen von Umstrukturierungen, Betriebserweiterungen, Unternehmensübernahmen sowie Nachfolgeregelungen (MBO/MBI).

### HANDWERKSBETEILIGUNG

Die Handwerksbeteiligung zielt auf die Stärkung der Eigenkapitalbasis von kleinen und mittleren Handwerksbetrieben in Hessen. Die Beteiligung erfolgt als typisch stille Gesellschaft zu besonders günstigen Konditionen. Förderfähig sind Betriebe mit einem Jahresumsatz von maximal fünf Millionen Euro und vorhandener Meisterqualifikation.

# ORGANISATIONS- UND GESELLSCHAFTER- STRUKTUR



56 Lagebericht

72 Bilanz

74 Gewinn- &  
Verlustrechnung



# LAGE- BERICHT

# 10,1 MIO. €

## GENEHMIGUNGSVOLUMEN

Dieses Volumen wurde im Geschäftsjahr 2024 neu investiert.

Ob kontinuierliche Wachstumsfinanzierung, Finanzierung der Unternehmensnachfolge oder Unterstützung von Innovationsvorhaben - die MBGH ist für hessische Unternehmen in allen Entwicklungsphasen ein wichtiger Partner.

# 78

## UNTERNEHMEN

Zum Ende des Geschäftsjahres 2024 investierte die MBGH Beteiligungskapital in 78 hessische Unternehmen.

# 19

## GENEHMIGUNGEN

Der Beteiligungsausschuss der MBGH genehmigte im Berichtsjahr 19 Entscheidungsvorlagen.

# LAGE- BERICHT

## FÜR DAS GESCHÄFTS- JAHR 2024

### I. Geschäftsmodell

Die 1971 gegründete MBGH unterstützt als Einrichtung von der Wirtschaft für die Wirtschaft kleine und mittlere Betriebe in Hessen mit Mezzaninkapital in Form von typisch stillen Beteiligungen. Als „Zwischenebene“ zwischen Fremdkapital und Eigenkapital schließt Mezzanine eine Finanzierungslücke vieler mittelständischer und junger Unternehmen. Mezzanine Finanzierungsinstrumente bieten beispielsweise die Möglichkeit, handelsbilanziell Eigenkapital zu generieren, das Elemente des Fremdkapitals aufweist, wie zum Beispiel die feste Verzinsung, feste Laufzeiten und Rückzahlungsbeträge. Durch mezzanine Finanzierungselemente lassen sich zum einen die Eigenkapitalquote und zum anderen die haftungs- und steuerrechtlichen Bedingungen im Unternehmen wesentlich verbessern.

Wichtiges Ziel der öffentlich unterstützten Beteiligungsfinanzierung durch die MBGH ist es, durch geeignete Maßnahmen, wie die Stärkung der Eigenkapitalbasis, einerseits das Ratingergebnis von Unternehmen als Basis für eine solide Fremdfinanzierung zu verbessern und andererseits das Unternehmenswachstum zu ermöglichen. Von Interesse sind dabei vor allem stille Beteiligungen, mit deren Hilfe das wirtschaftliche Eigenkapital der Unternehmen erhöht und der Liquiditätsspielraum für Investitionen erweitert wird.

Genau hier setzt die MBGH an, bei der Finanzierung mittelständischer Unternehmen und des Handwerks in Hessen mit typisch stillen Beteiligungen bis zu 1,5 Mio. €. Die MBGH als Selbsthilfeeinrichtung der hessischen Wirtschaft will dabei unterstützen, dass neue Verfahren und Produkte verwirklicht werden. Sie will auch helfen, dass neue Ideen und Innovationen auf dem Markt erfolgreich eingeführt und die Betriebe in ihrem Wachstumsprozess begleitet werden können. Auch die Finanzierung von Nachfolge-

regelungen steht im Fokus der MBGH. Die MBGH wird von der BMH Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH im Rahmen einer Geschäftsbesorgung verwaltet.

Die MBGH refinanziert sich über das ERP-Beteiligungsprogramm der KfW und über den Kapitalmarkt. Garantien der Bürgschaftsbank Hessen, des Landes Hessen sowie des Bundes begrenzen das Eigenrisiko der MBGH auf 30 %.

Seit Ende 2013 bietet die MBGH spezielle, kleinvolumige stille Beteiligungen bis zu 150.000 € an. Ausgereicht werden die Beteiligungen aus einem Mikromezzanifonds des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie mit einem Volumen von insgesamt 155 Mio. €. Der Fonds bietet kleinen und jungen Unternehmen sowie Existenzgründer/innen wirtschaftliches Eigenkapital und richtet sich insbesondere an solche Unternehmen, die ausbilden, aus der Arbeitslosigkeit gegründet oder von Frauen oder Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden. Auch gewerblich orientierte Sozialunternehmen und umweltorientierte Betriebe können den Fonds nutzen. Für die Beteiligungen aus dem Mikromezzanifonds, die den Unternehmen für acht bis zehn Jahre zur Verfügung gestellt werden, sind keine Sicherheiten zu stellen. Das Ausfallrisiko wird zu 100% vom Fonds, d. h. vom Bund übernommen. Das Mikromezzaninprogramm soll mit einer dritten Variante im Jahr 2025 fortgeführt werden.

Zusätzlich runden Beteiligungen bis zu 100 T€ das kleinteilige Beteiligungssegment der MBGH ab. Diese Beteiligungen werden im Rahmen eines schlanken Zusageverfahrens bereitgestellt.



## II. Wirtschaftsbericht

### a) Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### Gesamtwirtschaftliches Umfeld

##### Konjunkturelle Entwicklung

Nach der Konjunkturprognose des Münchner ifo-Instituts im Dezember 2024 wird das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2024 voraussichtlich um 0,1% geringer ausfallen als im Vorjahr. Damit bleibt die deutsche Wirtschaft auch im fünften Jahr in Folge nahezu stagnierend. Große Herausforderungen wie Digitalisierung, Dekarbonisierung, demografischer Wandel und Deglobalisierung erfordern tiefgreifende Veränderungen in den Produktionsstrukturen. Dies führt dazu, dass bestehende Geschäftsmodelle verschwinden, während neue Kapazitäten geschaffen werden. Im internationalen Vergleich ist Deutschland von diesen Entwicklungen besonders stark betroffen. Zum einen schrumpft das Erwerbspersonenpotenzial schneller und die Bevölkerung altert stärker. Zum anderen betrifft der Wandel vor allem das Verarbeitende Gewerbe, das hierzulande einen erheblich größeren Anteil an der Wirtschaftsleistung hat als in anderen hochentwickelten Ländern.

Um der Unsicherheit in dieser Phase Rechnung zu tragen, berücksichtigt die ifo-Prognose zwei mögliche Szenarien.

Basisszenario: Es wird angenommen, dass die schwache Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahre vor allem strukturelle Ursachen hat und der Wandel deutliche Spuren im Produktionspotenzial hinterlassen hat.

Immer mehr Industrieunternehmen verlagern die Produktion und Investitionen ins Ausland. In diesem Szenario setzt sich die schwache Entwicklung weiterhin fort und das Bruttoinlandsprodukt wächst in den nächsten zwei Jahren lediglich um 0,4 % bzw. 0,8 %.

Optimistisches Szenario: Dieses Modell nimmt an, dass der Strukturwandel nicht nur bestehende Technologien verdrängt, sondern auch Raum für Innovationen und neue Produktionsmethoden schafft. Voraussetzung dafür sind jedoch klare politische Entscheidungen und eine rasche Verbesserung der Standortbedingungen. In diesem Fall könnte die deutsche Wirtschaft in den kommenden zwei Jahren mit Wachstumsraten von 1,1% bzw. 1,6 % spürbar stärker expandieren als im Basisszenario.

Die Prognose verdeutlicht, wie essenziell zukunftsorientierte Rahmenbedingungen und wirtschaftspolitische Maßnahmen für die langfristige Entwicklung Deutschlands sind.

Nach der Dezemberprognose des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) verbleibt die deutsche Wirtschaft in einer Phase der Stagnation. Während sich der Dienstleistungssektor stabil zeigt und die Schwäche in Industrie und Bauwirtschaft abfedert, bleibt das gesamtwirtschaftliche Wachstum aus. Die gestiegenen Realeinkommen wirken sich kaum auf den privaten Konsum aus, der weiterhin verhalten bleibt. Positive Impulse kommen vor allem aus dem öffentlichen Sektor, während die Industrie nach wie vor unter geopolitischen Unsicherheiten und der schwachen globalen Investitionstätigkeit leidet.

Im Bausektor belasten hohe Material- und Energiekosten, umfangreiche Regulierungen und gestiegene Finanzierungskosten die Entwicklung. Weder Verbraucher noch Unternehmen zeigen sich angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheit investitionsfreudig. Gleichzeitig gibt es keine Anzeichen für eine Entspannung in den geopolitischen Konflikten.

##### Globale Entwicklung und Auswirkungen auf Deutschland

Die Weltwirtschaft wird laut IW-Prognose im Jahr 2025 voraussichtlich nur moderat wachsen, mit einer Steigerung von 2,5%. Der globale Warenhandel soll um 2% expandieren, wovon Deutschland aufgrund seiner sinkenden Wettbewerbsfähigkeit nur unterdurchschnittlich profitieren wird. Der Außenhandel wird weiterhin als Belastungsfaktor auf die konjunkturelle Entwicklung wirken.

Investitions- und Konsumflauten zeigen ebenfalls keine Anzeichen für eine substanzielle Erholung. Nach einem Rückgang der deutschen Wirtschaftsleistung um 0,2% im Jahr 2024 wird für 2025 lediglich ein marginales Wachstum von 0,1% prognostiziert. Die Inflationsrate dürfte sich bei etwa 2% einpendeln, während die Arbeitslosenquote auf prognostizierte 6,2% steigen wird.

##### Mitarbeitersituation und Investitionsbereitschaft

Einer Umfrage des IW-Instituts zufolge, die Mitte Dezember 2024 unter 2.000 Unternehmen durchgeführt wurde, planen 38% der Betriebe, ihre Belegschaft im Jahr 2025 zu reduzieren. Als Hauptgrund wird die angespannte Wirtschaftslage angegeben. Darüber hinaus erwarten 40% der Unternehmen für 2025 schlechtere Geschäftsperspektiven, während lediglich 20% mit Zuversicht ins kommende Jahr blicken. Nur 23% der befragten Betriebe planen Investitionen, während 40% einen Rückgang ihrer Investitionsaktivitäten prognostizieren.

##### Verschlechterung im Mittelstand

Die Ergebnisse dieser Erhebung werden durch eine Umfrage des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. aus September 2024 bestätigt. Laut dieser Befragung dürfte die deutsche Wirtschaft auch 2024 stagnieren, was das zweite Jahr ohne wirtschaftliches

Wachstum bedeuten würde. Besonders im Mittelstand hat sich die Lage verschlechtert, wie die Befragung von rund 1.200 Unternehmen zeigt. Der Creditreform Geschäftsklimaindex (CGK) fiel auf -4,8 Punkte und näherte sich damit einem der niedrigsten Werte der letzten zehn Jahre (2020: -5,7 Punkte). Auch die Geschäftserwartungen bleiben zurückhaltend: Mit nur 0,3 Punkten signalisiert der Erwartungsindex weiterhin keine schnelle wirtschaftliche Erholung.

#### Rückläufige Auftragseingänge und Umsätze

In den vergangenen Monaten haben viele mittelständische Unternehmen überwiegend sinkende Auftragseingänge gemeldet. Lediglich 18,1% der Betriebe berichteten von einer Zunahme, während 32,5% Rückgänge verzeichneten. Besonders betroffen sind der Handel und das Verarbeitende Gewerbe, wo beinahe die Hälfte der Unternehmen über rückläufige Aufträge klagte. Der Dienstleistungssektor zeigt hingegen punktuell positive Entwicklungen, während in anderen Bereichen der Wirtschaft weiterhin Pessimismus dominiert.

Die rückläufigen Auftragseingänge haben sich auch negativ auf die Umsätze ausgewirkt: Nur 23,4% der Unternehmen erzielten in den vergangenen Monaten ein Umsatzplus, während fast 30% Verluste hinnehmen mussten. Die Ertragslage bleibt ebenfalls schwierig. Über ein Drittel der befragten Betriebe (34,7%) berichteten von sinkenden Erträgen, während nur 18,6% eine Verbesserung verzeichnen konnten. Die Umsatzprognosen bleiben trüb, da die Mehrheit der Unternehmen in den kommenden Monaten keine spürbare Erholung erwartet.

#### Einstellungsbereitschaft und wirtschaftspolitische Prioritäten im Mittelstand

Die Bereitschaft des Mittelstands, neues Personal einzustellen, ist auf den niedrigsten Stand der letzten zehn Jahre gefallen. Nur 15,2% der Unternehmen planen, 2025 neue Mitarbeiter zu beschäftigen, gegenüber 21,7% im Vorjahr. Gleichzeitig geben 11,4% an, Stellen abzubauen zu wollen, was einen Anstieg gegenüber dem Vorjahr (9,5%) darstellt.

Die zentralen wirtschaftspolitischen Anliegen des Mittelstands sind unverändert der Abbau von Bürokratie, den 77,6% der Befragten als vordringlich betrachten, und der Fachkräftemangel, der für 69,2% der Unternehmen eine bedeutende Herausforderung darstellt. Beide Themen haben im Vergleich zu früheren Erhebungen an Bedeutung gewonnen. Auch die gestiegenen Energiekosten rücken mit 54,8% zunehmend in den Vordergrund, während die Inflation etwas von ihrer Dringlichkeit eingebüßt hat. Weitere Hindernisse für die Entwicklung sehen viele Unternehmen in hohen Zinsen und einer unzureichenden digitalen Infrastruktur, die ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen.

#### Das aktuelle Finanzierungsumfeld in der Wirtschaft

##### Belastungen durch das wirtschaftliche Umfeld

Das KfW-Mittelstandspanel vom Oktober 2024 zeigt, dass die weiterhin herausfordernden Rahmenbedingungen den Mittelstand auch 2024 stark unter Druck gesetzt haben. Trotz der anhaltend hohen Inflation im Jahr 2023 gingen die nominalen Umsätze mittelständischer Unternehmen um 4,6% zurück, was einem Minus von 246 Mrd. € entspricht. Inflationsbereinigt waren die Verluste mit -10% noch gravierender. Für 2024 erwarten die Betriebe kaum eine Entlastung bei der Umsatzentwicklung. Vielmehr rechnen zahlreiche Unternehmen mit weiteren Kostensteigerungen, was auf eine erneute Verschlechterung der Ertragslage hinweist.

#### Eigenkapital und Kapitalstruktur im Wandel

Zwar bleibt die Kapitalstruktur des Mittelstands insgesamt stabil, jedoch treten strukturelle Schwächen deutlicher zutage. Die durchschnittliche Eigenkapitalquote sank leicht um 0,6 Prozentpunkte auf 30,6%. Gleichzeitig stieg der Anteil an kleinen und mittleren Unternehmen mit geringer Eigenkapitalausstattung um 8 Prozentpunkte, während der Anteil mit solider Eigenkapitalbasis um 13 Prozentpunkte zurückging. Während größere Mittelständler ihre finanzielle Basis weiter stärken, verschärft sich die Situation bei Kleinstunternehmen. Der Abstand zwischen kleinen und größeren Unternehmen wächst damit weiter.

#### Investitionszurückhaltung im Mittelstand

Die schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen haben die Investitionsbereitschaft mittelständischer Unternehmen erheblich beeinträchtigt. Der Anteil der Firmen mit Investitionsprojekten fiel um 4 Prozentpunkte auf nur noch 39% und bewegt sich damit nahe an einem historischen Tiefstand. Diese Zurückhaltung zeigt sich über alle Unternehmenssegmente hinweg. Zwar stiegen die nominalen Investitionen im Jahr 2024 um 8 Mrd. € (plus 4%) auf 219 Mrd. €, doch inflationsbereinigt bedeutet dies einen Rückgang von etwa 2% (real 205 Mrd. €). Vorrang hatten Ersatz- und Anpassungsinvestitionen, insbesondere für technologische Erneuerungen.

Für 2025 rechnen die meisten Mittelständler mit einer weiterhin schwachen Investitionstätigkeit, da die bestehenden Belastungen unverändert hoch bleiben.

#### Eintrübung im Finanzierungsklima

Das Finanzierungsklima für mittelständische Betriebe hat sich weiter verschlechtert. Gestiegene Zinsen, restriktive Kreditvergaberichtlinien und eine geringe Investitionsdynamik haben dazu geführt, dass die

Nachfrage nach Investitionskrediten deutlich zurückgegangen ist. Nur ein Viertel der KMU mit geplanten Investitionen hat Kreditgespräche geführt – ein Rückgang von 8 Prozentpunkten, der den niedrigsten Wert in der bisherigen Erhebung darstellt. Gleichzeitig fiel die Erfolgsquote bei Kreditverhandlungen um 7 Prozentpunkte, während die Ablehnungsquote um 3 Prozentpunkte auf 12% stieg. Der wichtigste Grund für das Scheitern von Verhandlungen war mit 54% das gestiegene Zinsniveau. Besonders betroffen sind kleinere Unternehmen, während größere Mittelständler diese Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen kaum spüren.

#### Gedämpfte Erwartungen im Mittelstand

Laut der Dezember-Studie Mittelstand im Mittelpunkt des BVR und der DZ BANK AG gaben im Herbst 2024 lediglich 20% der befragten Mittelständler an, dass sie in den kommenden sechs Monaten mit einer Verbesserung ihrer Geschäftslage rechnen. Demgegenüber erwarten 27% eine Verschlechterung. Damit verharren die Geschäftserwartungen seit mehr als dreieinhalb Jahren unter dem langjährigen Mittelwert von 18,9 Punkten. Auch die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage zeigt eine leichte Eintrübung: Während 63% ihre Lage als „gut“ oder „sehr gut“ bewerten, sehen 37% ihre Situation als „eher schlecht“ oder „schlecht“.

#### Nachlassende Investitionsaktivität

Die schwache Konjunktur belastet auch die Investitionsbereitschaft der mittelständischen Unternehmen. Im zweiten Quartal 2024 lagen die preisbereinigten Anlageinvestitionen mehr als 7% unter dem Niveau des vierten Quartals 2019 – ein markanter Rückgang über fast fünf Jahre. Die Bereitschaft, in das eigene Unternehmen zu investieren, hat weiter leicht abgenommen. Während im Frühjahr 2024 noch 67,4% der Befragten angaben, innerhalb der nächsten sechs

Monate Investitionen zu planen, ist dieser Anteil mittlerweile auf 66,6% gesunken. Damit verharrt die Investitionsneigung bereits seit zwei Jahren auf einem niedrigen Niveau.

Besonders auffällig ist die sinkende Bereitschaft, das Investitionsvolumen zu erhöhen. Seit dem Frühjahr 2021 ist dieser Anteil kontinuierlich rückläufig. Aktuell planen nur noch 18% der Unternehmen, ihre Investitionen auszuweiten. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass die wirtschaftlichen Unsicherheiten und Belastungen weiterhin hemmend auf die Investitionstätigkeit wirken.

#### Geringer Finanzierungsbedarf trotz schwacher Wirtschaft

Die anhaltend schwache wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2024 und die zurückhaltende Investitionsbereitschaft der Mittelständler haben deutliche Auswirkungen auf ihren Finanzierungsbedarf. Aktuell berichten lediglich 17% der Unternehmen von einem Bedarf an zusätzlichen Finanzmitteln. Hauptgrund hierfür sind weiterhin geplante Investitionen, während nur 17% den Finanzierungsbedarf auf ein wachsendes Geschäftsvolumen zurückführen. Bankkredite bleiben dabei das bevorzugte Finanzierungsinstrument, während alternative Optionen wie Beteiligungskapital oder Kapitalmarktfinanzierungen weiterhin eine untergeordnete Rolle spielen.

#### Liquidität und Kapitalstruktur unter Druck

Die Ergebnisse der Untersuchungen verdeutlichen, dass neben der sinkenden Investitionsbereitschaft die Stabilisierung der Liquiditätssituation eine zentrale Rolle in den Finanzierungsstrategien der Unternehmen spielt – insbesondere angesichts steigender Kosten. Während die staatlichen Finanzhilfen während der Coronapandemie die Liquiditätslage vieler Betriebe kurzfristig verbesserten, führte der Ukraine-Krieg und der damit verbundene Anstieg der Energie-

kosten zu einer erneuten Verschärfung. Je länger die Krise anhält, desto gravierender werden die wirtschaftlichen Schäden.

Besonders kleinere, mittlere und junge Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Kapitalstruktur zu stärken. Dabei kommt der Eigenkapitalausstattung eine besondere Bedeutung zu. Sie dient nicht nur als wesentliche Basis für Investitionen und Wachstum, sondern auch als Risikopuffer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Darüber hinaus ist die Höhe des Eigenkapitals ein entscheidender Faktor bei Bonitätsprüfungen. Da es in Krisenzeiten oft nicht aus eigener Kraft gelingt, ausreichendes Eigenkapital aufzubauen, sind viele mittelständische Unternehmen auf externe eigenkapitalähnliche Finanzierungsformen angewiesen.

#### Verschiebung hin zur Eigenkapitalfinanzierung

In den vergangenen Jahren dominierte Fremdkapital zu historisch niedrigen Zinssätzen die Finanzierungsmuster des deutschen Mittelstands. Mit dem gestiegenen Zinsniveau rückt jedoch die Eigenkapitalfinanzierung wieder stärker in den Vordergrund. Der Bedarf an Beteiligungskapital bleibt mindestens auf dem aktuellen Niveau und dürfte aufgrund der langfristigen Folgen der Krisensituationen weiter zunehmen. Insbesondere in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gewinnen alternative Finanzierungsmodelle wie stille und direkte Beteiligungen an Bedeutung. Diese Instrumente sind vor allem in frühen Entwicklungsphasen von Unternehmen essenziell und unterstützen die Umsetzung von Innovations- und Transformationsprojekten.

Die Verfügbarkeit von Kapital ist dabei entscheidend für die Realisierung von Investitionen und Wachstumsplänen. Eine solide Eigenkapitalbasis eröffnet zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten, die über klassische Bankkredite hinausgehen.

## Die aktuelle Situation im deutschen Beteiligungsmarkt

### Beteiligungsgesellschaften in Deutschland

In Deutschland sind über 470 Beteiligungsgesellschaften aktiv, die im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) organisiert sind. Zum Ende des ersten Halbjahres 2024 hielten diese Gesellschaften Beteiligungen an mehr als 5.500 Portfoliounternehmen, die zusammen 1,51 Mio. Mitarbeiter beschäftigten und einen Umsatz von 293 Mrd. € erzielten.

### Investitionen und Trends im ersten Halbjahr 2024

Trotz der weiter eingetrübten Konjunkturaussichten investierten deutsche Beteiligungsgesellschaften im ersten Halbjahr 2024 insgesamt 4,15 Mrd. € – ein Rückgang von 18 % im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr (5,09 Mrd. €). Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023, als das Investitionsvolumen 7,71 Mrd. € betrug, fiel der Rückgang noch deutlicher aus. Insgesamt wurden in den ersten sechs Monaten des Jahres 446 Unternehmen mit Beteiligungskapital finanziert, darunter 325 im Bereich Venture Capital.

Während Venture-Capital-Investitionen gegen den allgemeinen Trend anstiegen und im ersten Halbjahr 2024 mit 1,41 Mrd. € die Werte der drei vorangegangenen Halbjahre übertrafen, blieben andere Bereiche hinter den Vorjahreswerten zurück. So erreichten Buy-Out-Investitionen 2,06 Mrd. €, deutlich weniger als die Werte von 2023. Minderheitsbeteiligungen wie Wachstums-, Replacement- und Turnaround-Finanzierungen beliefen sich auf 0,68 Mrd. € und lagen ebenfalls unter den Vorjahreszahlen (1,19 Mrd. € im ersten Halbjahr 2023). Besonders auffällig ist das Fehlen großer Wachstumsfinanzierungen.

### Langsame Erholung des Fundraisings

Erste Anzeichen einer Erholung zeigen sich im Fundraising: Deutsche Beteiligungsgesellschaften sammelten im ersten Halbjahr 2024 insgesamt 2,94 Mrd. € bei Investoren ein – mehr als eine Verdreifachung gegenüber dem schwachen Vorhalbjahr (0,88 Mrd. €). Dennoch blieb das Fundraising hinter dem Niveau des ersten Halbjahres 2023 zurück, als 4,02 Mrd. € eingeworben wurden.

### Erholung im Venture-Capital-Markt

Das Geschäftsklima auf dem deutschen Venture-Capital-Markt zeigte sich bis Ende des dritten Quartals 2024 weiter verbessert. Laut dem German Venture und Private Equity-Barometer der KfW vom November 2024 hat sich das VC-Klima wieder auf den langjährigen Durchschnitt eingependelt. Der Geschäftsklimaindikator des Frühphasensegments stieg im dritten Quartal um 8,7 Punkte auf -0,4 Saldenpunkte. Während sich die Geschäftserwartungen stabilisierten und leicht zulegten, verbesserte sich die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage deutlich. Der entsprechende Indikator kletterte um 14,9 Punkte auf -5,2 Saldenpunkte, während der Erwartungsindikator um 2,5 Punkte auf 4,4 Saldenpunkte stieg.

### Dealflow und Investorenerwartungen

Nach der Zinswende hatten viele Start-ups ihre Finanzierungsanfragen zunächst zurückgehalten, was auch auf eine zunehmende Zurückhaltung seitens der Investoren zurückzuführen war. Im Verlauf des Jahres 2023 nahm der Dealflow jedoch spürbar zu, vermutlich weil viele Start-ups ihr Kapital aufgebraucht hatten und Anschlussfinanzierungen benötigten. Im Jahr 2024 normalisierte sich die Situation wieder und die kurzfristige Zunahme der Anfragen

ließ nach. Die Erwartungen der Investoren blieben dennoch hoch und hielten sich auch im dritten Quartal 2024 auf einem vergleichsweise stabilen Niveau.

### Einbruch im Private-Equity-Markt

Im Gegensatz dazu setzte sich der Abwärtstrend im deutschen Private-Equity-Markt fort. Der Geschäftsklimaindikator fiel im dritten Quartal 2024 um 19,0 Punkte auf -39,6 Saldenpunkte und erreichte damit ein neues Vierjahrestief. Eine schlechtere Stimmung gab es zuletzt während des Corona-Schocks. Sowohl die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage als auch die Erwartungen für die kommenden Monate verschlechterten sich deutlich. Damit bleibt der Private-Equity-Markt weiterhin von Unsicherheiten und schwacher Nachfrage geprägt.

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland sind seit den siebziger Jahren Bestandteil des deutschen Beteiligungsmarktes, indem sie Unternehmen des Mittelstandes typisch stilles Beteiligungskapital zur Verfügung stellen. Sie haben sich mit ihrem Finanzierungsangebot zu einem wichtigen Partner der Wirtschaft entwickelt. Sie sind, als eng mit ihrer Region verbundene Kapitalgeber, wettbewerbsneutral aufgestellt und investieren vornehmlich in Form stiller Beteiligungen ausschließlich im eigenen Bundesland. Seit ihrem Bestehen finanzierten die Gesellschaften rund 16.300 mittelständische Unternehmen mit mehr als 4,88 Mrd. €. Dabei bauten sie ihre Aktivitäten in den letzten Jahren dank ihres erweiterten Angebots und der gestiegenen Bedeutung und der Akzeptanz von Beteiligungskapital bei den Unternehmen kontinuierlich aus. Die MBGen hielten Ende 2024 Beteiligungen an 2.365 Unternehmen mit einem Volumen von 1,11 Mrd. €.

### b) Geschäftsverlauf

Vom Beteiligungsausschuss der MBGH wurden im Jahr 2024 19 Entscheidungsvorlagen mit einem Gesamtvolumen von 10.125,0 T€ zugesagt (Vorjahr: 11 Entscheidungsvorlagen über 6.470,0 T€). Zusätzlich wurden im abgelaufenen Jahr 5 Mikromezzanin-Anträge mit einem Volumen von insgesamt 450,0 T€ genehmigt (Vorjahr: 4 Beteiligungen über 195,0 T€).

Das Jahresergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahr erhöht. Die Ergebnisprognose des Vorjahres wurde im Vergleich zur Planung in etwa erreicht. Im Geschäftsjahr 2024 sind 6 Beteiligungen mit einer Gesamtsumme von 1.093,0 T€ insolvenzbedingt ausgefallen. Das Eigenkapital der Gesellschaft beträgt zum Jahresende 2024 12,24 Mio. € (Vorjahr: 11,79 Mio. €).

### c) Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Bei Erträgen aus dem Beteiligungsgeschäft von 2.366,2 T€ (Vorjahr: 2.439,8 T€) sowie sonstigen betrieblichen Erträgen von 359,0 T€ (Vorjahr: 263,5 T€) hat die MBGH in 2024 einen Jahresüberschuss von 448,8 T€ (Vorjahr: 139,0 T€) erzielt. Primäre Ursache für die etwas niedrigeren Beteiligungserträge sind niedrigere Agiozahlungen gegenüber dem Vorjahr infolge vorzeitiger Beteiligungsrückführungen. Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen handelt es sich im Wesentlichen um Erträge aus Zuschreibungen auf Beteiligungen.

Die Aufwendungen für die Risikovorsorge im Rahmen der Abschreibungen auf Beteiligungen belaufen sich auf 639,0 T€ (Vorjahr: 901,3 T€). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 1.167,8 T€ (Vorjahr: 1.249,6 T€) setzen sich insbesondere aus der Geschäftsbesorgungsvergütung für die MBGH von 918,5 T€ (Vorjahr: 917,4 T€), Einzelwertberichtigungen auf Entgeltforderungen über 94,4 T€ (Vorjahr: 185,2 T€), Rückerstattung zu viel eingezogener

Gewinnentgelte von 19,2 T€ (Vorjahr: 43,7 T€) sowie Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten von 39 T€ (Vorjahr: 34,6 T€) zusammen. Die Zinsen für die Refinanzierungskredite haben sich von 272,0 T€ im Vorjahreszeitraum auf 285,7 T€ im Berichtszeitraum erhöht. Zudem konnten wieder Zinseinnahmen auf Bankguthaben in Höhe von 59,6 T€ verbucht werden.

Die Bilanzsumme beläuft sich bei einem Bilanzansatz für die Beteiligungen von 33,3 Mio. € (inkl. Wertberichtigungen auf Beteiligungen von 1,1 Mio. €) auf 37,6 Mio. € (Vorjahr: 35,1 Mio. €). Im Wesentlichen haben sich binnen Jahresfrist bei einem höheren Beteiligungsbestand die sonstigen Vermögensgegenstände (Steuerrückforderungen sowie Forderungen auf endfällige/gekündigte Beteiligungen) und der Bankbestand reduziert. Die liquiden Mittel belaufen sich zum 31.12.2024 auf 2.291,9 T€, eine Reduzierung gegenüber dem Vorjahr um 2.176,7 T€. Auf der Passivseite der Bilanz erhöhte sich das Eigenkapital. Darüber hinaus gab es außer den sonstigen Verbindlichkeiten (Steuer und Treuhandverhältnis Mikromezzaninprogramm) und der Erhöhung der Refinanzierungsdarlehen nur geringe Veränderungen in den einzelnen Passivpositionen.

### III. Chancen- und Risikobericht

Die MBGH trägt durch die Bereitstellung von Beteiligungskapital für hessische Mittelständler zur Verbesserung der Eigenkapitalausstattung ihrer Beteiligungsnehmer bei. Sie ermöglicht dadurch Investitionen und stärkt die von ihr finanzierten Unternehmen gegenüber Wettbewerbern sowie Banken und Lieferanten. Dabei entstehen für die MBGH zwangsläufig Risiken aus dem Eingehen dieser Finanzierungen.

Im Geschäftsjahr 2024 wurde wieder eine hohe Risikovorsorge betrieben, indem Abschreibungen auf Beteiligungen in Höhe von 639,0 T€ (Vorjahr: 901,3 T€)

gebildet wurden. Der Bestand an Abschreibungen über das gesamte Beteiligungsportfolio beträgt 1.115,0 T€ und deckt einen Teil des Eigenrisikos der MBGH nach gewährten Garantien ab. Dem gegenüber stehen Erträge aus Zuschreibungen in Höhe von 226,5 T€ (Vorjahr: 107,4 T€), die auf die Rückzahlung wertberechtigter Beteiligungen sowie Beteiligungsausfälle zurückzuführen sind.

Die Ausfallrisiken aus dem Beteiligungsgeschäft sind durch Garantien der Bürgschaftsbank Hessen auf 30 % begrenzt. Das Liquiditätsrisiko ist insofern begrenzt, als sich die MBGH fristenkongruent bei der KfW und über revolvingierende Kredite auf dem Kapitalmarkt refinanziert. Sämtliche Zahlungsströme sind gut planbar und mit größerem zeitlichem Vorlauf bekannt. Unvorhergesehene Zahlungsverpflichtungen entstehen in der Regel nicht. Auch kurzfristige Kredite müssen nicht in Anspruch genommen werden und nicht benötigte Mittel werden entweder in Form von stillen Beteiligungen ausgereicht oder als Tagesgeld angelegt. Die Liquiditätssituation der MBGH hat sich in den vergangenen Jahren stetig verbessert. Kundenseitig besteht ein begrenztes Liquiditätsrisiko bei Ausfällen und Zahlungsverzögerungen bis zur Inanspruchnahme der Garanten. Erst nach Leistung der Garanten kann die Refinanzierung abgelöst werden, die entsprechenden Darlehen sind jedoch spätestens nach sechs Monaten ab Kündigung zurückzuführen. Aufgrund der weitgehend fristenkongruenten Refinanzierung ist das Zinsrisiko ebenfalls begrenzt.

Die BMH als Geschäftsbesorgerin der MBGH legt größten Wert darauf, die Chancen und Risiken, die sich beim Eingehen, Begleiten und Veräußern von Beteiligungen in den von ihr betreuten Beteiligungsfonds ergeben (Adressenausfallrisiko) frühzeitig zu erkennen, zu steuern und zu überwachen. Ihr auf Langfristigkeit angelegtes Geschäftsmodell besteht darin, ein im Chancen-Risikoverhältnis ausgewogenes Beteiligungsportfolio in den einzelnen Fonds zu schaffen.

Due-Diligence-Instrumente, Controlling- und Ratingverfahren sowie Regelungen in den Beteiligungsverträgen reduzieren die Risiken im Beteiligungsgeschäft. Durch unterjährige Wertberichtigungen werden die bilanziellen Ausfallrisiken zeitnah erfasst. Grundlage des Risikomanagementsystems der BMH ist ein Organisationshandbuch. Darin werden Maßnahmen zur Steuerung und Überwachung der Risiken dokumentiert. Diese Maßnahmen sind fest in die Organisation der geschäftlichen Abläufe der BMH und der von ihr betreuten Fonds integriert. Ausgehend von der Due Diligence über die Vetoentscheidung des Beteiligungsausschusses auf der Grundlage eines umfassenden Beteiligungsberichtes, der Ausgestaltung des Beteiligungsvertrages bis hin zur Beteiligungsüberwachung und -steuerung sind alle Bausteine eines Risikomanagementprozesses in der BMH und den einzelnen Fonds, wie der MBGH, abgebildet.

Aufgrund der Beteiligung an kleinen und mittleren Unternehmen in Hessen, die am Kapitalmarkt nur eingeschränkt Finanzmittel aufnehmen können, besteht die Gefahr des Ausfalles der investierten Mittel. Die Übernahme solcher Risiken ist jedoch der Zweck der Gesellschaft. Insofern wird das Ausfallrisiko bewusst in Kauf genommen. Dieses Risiko ist zum 31.12.2024 durch das Eigenkapital der MBGH, die gebildeten Abschreibungen auf Beteiligungen sowie Gesellschafterdarlehen abgedeckt. Die Geschäftsführung hält die Risikovorsorge durch Abschreibungen zum 31.12.2024 für ausreichend bemessen.

Mit der Beschränkung der Investitionen in erster Linie auf reife, wachsende Unternehmen werden unter anderem Risiken vermieden, die Unternehmen mit unerprobten Geschäftsmodellen mit sich bringen. Auch das Bemühen um eine möglichst große Vielfalt im Portfolio dient der Begrenzung von Risiken. Dies gilt für eine Diversifikation nach Branchen, aber auch für die Anzahl der Beteiligungen. Dennoch umfasst die

primäre Aufgabe der MBGH als Gesellschaftszweck die Förderung der hessischen Wirtschaft mit Beteiligungskapital. Die Förderung von Unternehmen ist dabei mit bestimmten Risiken verbunden, da der mit einer Beteiligung einhergehende volkswirtschaftliche oder regionalpolitische Effekt bewusst gewollt ist und dafür höhere Risiken eingegangen werden sollen. Den Risiken steht ein positiver Wirtschaftsfördereffekt bezüglich der mit den ausgereichten Beteiligungen initiierten Investitionen und der gesicherten bzw. geschaffenen Arbeitsplätze gegenüber.

Der deutsche Mittelstand konnte sich den Belastungen durch die multiplen Krisen nicht entziehen. Energiekrise, steigende Rohstoff- und Vorleistungspreise mit hoher Inflation, Material- und Personalengpässe und ein hohes Zinsniveau haben die Geschäfte der Unternehmen und die Binnenkonjunktur stark getroffen. Die Entwicklung im Nahen Osten zeigt, dass jederzeit neue Krisen auftauchen und die Weltkonjunktur belasten können. Die Situation bleibt vorerst angespannt. Das zeigen auch die mehrheitlich pessimistischen Geschäftserwartungen der Wirtschaft Ende 2024.

Je nach dem Verlauf der konjunkturellen Entwicklung könnte das Volumen an notleidenden Krediten deutlich ansteigen und die Kreditvergabe der Banken stark reduzieren. Die Entwicklung und Ausweitung von Krisen wird sich dabei unmittelbar auf die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen, auch die der von der MBGH finanzierten Portfoliounternehmen, auswirken. Höhere Insolvenzzahlen könnten die Folge sein, womit die Erträge des Fonds MBGH sinken könnten.

#### IV. Prognose

Die Bereitschaft vieler Mittelständler, sich alternativen Finanzierungsprodukten zu nähern und der Kapitalbedarf von Start-ups sowie jungen Unternehmen

lassen die Nachfrage nach Beteiligungskapital im Geschäftsjahr 2025 wieder auf einem hohen Niveau verlaufen. Der zunehmende Liquiditätsbedarf der Unternehmen als Folge der verschiedenen Krisenherde sowie der kontinuierliche Bedarf junger Unternehmen und des Mittelstandes an Eigenkapital ohne entsprechende Sicherheiten wird die Nachfrage nach Beteiligungskapital der MBGH und ihrer Fonds weiterhin stabil halten. Hinzu kommt, dass in den kommenden Jahren mit einer deutlichen Zunahme von Nachhaltigkeitsaspekten zu rechnen ist. Das gilt insbesondere für Finanzierungen von mittelständischen und jungen Unternehmen. Eine zunehmende Regulatorik sowie ein sich stetig veränderndes Kaufverhalten der Kunden rücken ESG-Themen ins Bewusstsein der Mittelständler und deren Finanzierer. Diese Faktoren werden zunehmend an Relevanz für ihre Bonität gewinnen. Auch hier sind alternative Finanzierungsprodukte gefragt, um den Transformationsprozess in den Unternehmen zu begleiten.

Aufgrund der im ersten Teil des Lageberichtes beschriebenen weltwirtschaftlichen Unsicherheiten kann es zu einer Konsolidierung des Beteiligungsbestandes kommen, die je nach Ausprägung der konjunkturellen und volkswirtschaftlichen Probleme auch deutlich ausfallen kann. Dies kann sich wiederum nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken. Auch der Wettbewerbsdruck im Bankensektor führt zu schwierigeren Rahmenbedingungen für das Beteiligungsgeschäft. Daher sind die Prognosen für das öffentliche Beteiligungsgeschäft für die kommenden Geschäftsjahre schwer zu treffen, zumal auch die konjunkturelle Entwicklung schwer prognostiziert werden kann. Eine sich abkühlende Konjunktur kann die Nachfrage nach Eigenkapitalprodukten erhöhen und zu einem Anstieg der Beteiligungsanfragen (Deal-Flow) führen. Auch durch die beschriebenen neuen Beteiligungsmöglichkeiten ergeben sich Perspektiven für das Beteiligungsgeschäft der BMH und somit auch den Fonds MBGH.

Russlands Angriffskrieg gegen die Ukraine hat eine Energiekrise von historischem Ausmaß ausgelöst, die die Inflation antreibt, die Kaufkraft der privaten Haushalte schmälert und weltweit die Risiken erhöht. Die globale Wirtschaft wird deutlich schwächer wachsen als vor Beginn des Krieges erwartet. Die meisten Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute gehen für Deutschland von einer Rezession im Jahr 2025 aus. Das Ausmaß des Rückgangs ist aufgrund der großen Unsicherheiten weiterhin offen.

Die Probleme auf der Angebotsseite und die hinzukommenden Probleme auf der Nachfrageseite belasten die deutsche Wirtschaft immer stärker. Die steigenden Energiepreise behindern nicht nur die Produktion der energieintensiven Industrien. Sie führen über die Produktionsdrosselungen auch zu Knappheiten in den Wertschöpfungsketten. Das Preisniveau insgesamt steigt und befeuert die Inflation, was wiederum den Konsum dämpft. Das hohe Zinsniveau und die großen Unsicherheiten wirken sich zudem dämpfend auf die Investitionen aus. Hinzu kommt eine Abschwächung der Weltwirtschaft mit negativen Auswirkungen auf das Exportgeschäft.

Die Geschäftsführung geht derzeit davon aus, dass sich die Ergebnissituation der MBGH in den nächsten beiden Jahren je nach Abschreibungsbedarf um die Schwelle von 500 T€ bewegen wird. Die Ergebnisprognose ist realistisch bei einem Abschreibungsvolumen von ca. 600 T€ und etwa gleichbleibendem Beteiligungsbestand. Aufgrund der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen, denen die MBGH unterliegt, kann es zu Beteiligungsausfällen kommen. Bei einer längeren konjunkturellen Abkühlung kann aufgrund von zu bildenden Wertberichtigungen die Ertragskraft der MBGH sinken. Die gute Eigenkapitalausstattung des Fonds lässt grundsätzlich eine Ausweitung des Beteiligungsgeschäftes zu.

Die Liquidität der MBGH ist durch die vorhandenen liquiden Mittel sowie die Refinanzierungsmöglichkeiten für die Geschäftsjahre 2025 und 2026 gesichert.

Abzuwarten bleiben die Auswirkungen des Ukraine- und Gaza-Krieges, der Lieferkettenrisiken, der höheren Energiebezugskosten, des hohen Preis- und Zinsniveaus, von Absatzrisiken, Risiken der Kreditversorgung und aus Cyberangriffen. Dies kann sich wiederum nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken. Aussagen zum Zeitraum und dem Umfang der Risikoausprägungen sind gegenwärtig kaum möglich.

Wiesbaden, 14. April 2025

MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH

Die Geschäftsführung



Zabel



Dr. Huth

# BILANZ

## AKTIVA IN EURO

	2024	2023
<b>A. Anlagevermögen</b>		
I. Finanzanlagen		
Beteiligungen	33.327.000,00	27.723.100,00
	33.327.000,00	27.723.100,00
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	53.550,00	63.129,50
2. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	32.883,58	33.326,01
3. Sonstige Vermögensgegenstände	1.885.633,19	2.844.246,07
	1.972.066,77	2.940.701,58
II. Flüssige Mittel	2.291.876,91	4.468.568,65
	37.590.943,68	7.409.270,23
<b>C. Aktive latente Steuern</b>	2.785,20	1.372,03
	37.593.728,88	35.133.742,26

## PASSIVA IN EURO

	2024	2023
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	5.000.700,00	5.000.700,00
II. Kapitalrücklage	1.000.000,00	1.000.000,00
III. Gewinnvortrag	5.787.555,62	5.636.102,75
IV. Jahresüberschuss	448.849,43	139.032,04
	12.237.105,05	11.788.255,62
<b>B. Rückstellungen</b>		
Sonstige Rückstellungen	127.688,35	96.130,85
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	42.676,77	68.660,15
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.299,70	14.661,19
3. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	24.853.352,40	22.761.352,40
4. Sonstige Verbindlichkeiten	301.606,61	404.682,05
	25.228.935,48	23.249.355,79
	37.593.728,88	35.133.742,26

# GEWINN- & VERLUST- RECHNUNG

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG IN EURO

	2024	2023
01.01.2024 bis 31.12.2024		
1. Erträge aus dem Beteiligungsgeschäft	2.366.247,59	2.439.797,68
2. Sonstige betriebliche Erträge	359.034,64	263.544,07
3. Materialaufwand		
a. Aufwendungen für bezogene Leistungen	141.350,00	124.726,26
4. Personalaufwand		
a. Löhne und Gehälter	15.012,00	14.994,00
b. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	2.117,35	2.133,53
	<b>17.129,35</b>	<b>17.127,53</b>
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.167.758,73	1.249.563,38
6. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	59.646,57	26.640,32
7. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	638.950,00	901.250,00
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	286.311,33	272.097,18
9. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	84.579,96	26.185,68
<b>10. Ergebnis nach Steuern</b>	<b>448.849,43</b>	<b>139.032,04</b>
<b>11. Jahresüberschuss</b>	<b>448.849,43</b>	<b>139.032,04</b>

78 Anhang

92 Impressum



# ANHANG

# ANHANG

## FÜR DAS GESCHÄFTS- JAHR 2024

### ALLGEMEINE ANGABEN

Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Wiesbaden und ist beim Amtsgericht Wiesbaden im Handelsregister unter der Registernummer HRB 29275 eingetragen.

Der Jahresabschluss wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des GmbH-Gesetzes aufgestellt.

Die Gesellschaft weist zum Abschlussstichtag die Größenmerkmale einer kleinen Kapitalgesellschaft gemäß § 267 Abs. 1 HGB auf. Bei der Aufstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung werden die für kleine Kapitalgesellschaften eingeräumten Erleichterungen der §§ 266 und 276 HGB nicht in Anspruch genommen. Von den Erleichterungen bei der Erstellung des Anhangs gemäß § 274a, 288 Abs. 1 HGB wird dagegen im Wesentlichen Gebrauch gemacht.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert.

Unter Berücksichtigung der besonderen Gegebenheiten des Beteiligungsgeschäfts wurde die gesetzlich vorgeschriebene Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung um den Posten „Erträge aus dem Beteiligungsgeschäft“ gemäß § 265 Abs. 5 und 6 HGB erweitert.

### BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Bei den Finanzanlagen handelt es sich zum Bilanzstichtag ausschließlich um typisch stille Beteiligungen, die zu den Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert sind. Die gesamten Anschaffungskosten der Beteiligungen betragen 34.442 T€ (Vorjahr: 28.789 T€). Die Eigenrisiken der MBGH bei den einzelnen Beteiligungen werden durch Wertberichtigungen in Höhe von 1.115 T€ (Vorjahr: 1.065 T€) ausreichend berücksichtigt. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres betragen 639 T€ (Vorjahr: 901 T€), die Zuschreibungen beliefen sich auf 226 T€ (Vorjahr: 107 T€).

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zu Nominalwerten angesetzt. Für die erkennbaren Forderungsrisiken bestehen Einzelwertberichtigungen in ausreichender Höhe.

Latente Steuern werden für alle temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Vermögensgegenstände/Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzungsposten und ihren Buchwerten im handelsrechtlichen Jahresabschluss (sogenannte bilanzorientierte Methode) angesetzt. Latente Steuern werden unter Anwendung der Steuersätze und Steuervorschriften bewertet, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gesetzlich verabschiedet sind und deren Geltung zum Zeitpunkt der Umkehrung der latenten

Steuerforderung bzw. Steuerverbindlichkeit erwartet wird. Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt auf Basis des kombinierten Ertragsteuersatzes der MBGH in Höhe von 15,825% (Körperschaftsteuer 15% und Solidaritätszuschlag 0,825%).

Das Eigenkapital umfasst die Einlagen der Gesellschafter, die Rücklagen, den Gewinnvortrag sowie den Jahresüberschuss im Sinne des § 266 Abs. 3 HGB.

Die Rückstellungen sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages gebildet.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag passiviert.

### ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Die Guthaben bei Kreditinstituten beinhalten zwei für die NBank verwaltete Konten bei einem Kreditinstitut mit einem Guthaben in Höhe von 83 T€ (Vorjahr: 113 T€) sowie 73 T€ (Vorjahr: 157 T€). Auf die Ausführungen zu „Sonstige Verbindlichkeiten“ in diesem Abschnitt und den Punkt „Treuhandverhältnis“ unter den sonstigen Angaben wird verwiesen.

Die aktiven latenten Steuern in Höhe von 3 T€ (Vorjahr: 1 T€) betreffen zum Bilanzstichtag einen Bilanzierungsunterschied zwischen Handelsbilanz und Steuerbilanz bei einer sonstigen Rückstellung. In Höhe von 3 T€ besteht eine Ausschüttungssperre gemäß § 268 Abs. 8 HGB.

Die sonstigen Rückstellungen betreffen zu viel gezahlte gewinnabhängige Vergütungen (67 T€, Vorjahr: 55 T€), Prüfungs- und Jahresabschlusskosten (59 T€, Vorjahr: 38 T€) sowie Rechtskosten (1 T€, Vorjahr: 3 T€).

Die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern (24.853 T€, Vorjahr: 22.761 T€) beinhalten in Höhe von 852 T€ (Vorjahr: 1.760 T€) die Refinanzierungsmittel für die Beteiligungen. Diese Refinanzierungsmittel wurden über die Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (Helaba) Anstalt des öffentlichen Rechts, Frankfurt am Main, bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau aufgenommen.

Weitere 24.000 T€ (Vorjahr: 21.000 T€) sind von der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (Helaba) Anstalt des öffentlichen Rechts, Frankfurt am Main, direkt zur Verfügung gestellt worden. Daneben valutieren Verbindlichkeiten aus dem Leistungsverkehr (1 T€, Vorjahr: 1 T€).

Der Gesamtbetrag der Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern, der durch Abtretungen von Ansprüchen an Beteiligungsnehmer und Garanten gesichert ist, beläuft sich auf 24.852 T€ (Vorjahr: 22.760 T€). Die in den Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern enthaltenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen 24.852 T€ (Vorjahr: 22.760 T€).

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 156 T€ (Vorjahr: 270 T€) und resultieren aus zwei für die NBank verwalteten Konten bei einem Kreditinstitut mit Guthaben in Höhe von 83 T€ (Vorjahr: 113 T€) sowie 73 T€ (Vorjahr: 157 T€). Auf die Ausführungen zu „Guthaben bei Kreditinstituten“ in diesem Abschnitt und zu dem Punkt „Treuhandverhältnis“ unter den sonstigen Angaben wird verwiesen.

Die Verbindlichkeiten aus Steuern betragen 145 T€ (Vorjahr: 131 T€).

**ANGABEN ZU RESTLAUFZEITEN IN T€**

	31.12.2024	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	43	43	0	0
(Vorjahr)	69	69	0	0
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31	31	0	0
(Vorjahr)	15	15	0	0
3. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	24.853	439	15.414	9.000
(Vorjahr)	22.761	491	14.770	7.500
4. Sonstige Verbindlichkeiten	302	302	0	0
(Vorjahr)	405	405	0	0
	25.229	815	15.414	9.000
(Vorjahr)	23.250	980	14.770	7.500

**ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten Zuschreibungen auf stille Beteiligungen in Höhe von 226 T€ (Vorjahr: 107 T€) sowie periodenfremde Erträge in Höhe von 73 T€ (Vorjahr: 29 T€). Bei den periodenfremden Erträgen handelt es sich um Erträge im Zusammenhang mit dem Ausfall einer stillen Beteiligung (70 T€, Vorjahr: 0 T€) sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (3 T€, Vorjahr: 29 T€).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen betreffen die von der Geschäftsbesorgerin BMH in Rechnung gestellten Bearbeitungs- und Betreuungsgebühren in Höhe von 141 T€ (Vorjahr: 125 T€).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 13 T€ (Vorjahr: 1 T€), die im Wesentlichen Kosten für die Erstellung der Geschäftsberichte betreffen (12 T€, Vorjahr: 0 T€).

Bei den Abschreibungen auf Finanzanlagen handelt es sich um außerplanmäßige Abschreibungen auf stille Beteiligungen in Höhe von 639 T€ (Vorjahr: 901 T€).

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge betreffen im Wesentlichen Zinsen von einem Kreditinstitut in Höhe von 60 T€ (Vorjahr: 26 T€).

Zinsen und ähnliche Aufwendungen betreffen verbundene Unternehmen aufgrund der Refinanzierungen, welche die Gesellschafterin bereitgestellt hat.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag beinhalten latente Steuererträge in Höhe von 1,4 T€ (Vorjahr: Latente Steueraufwendungen in Höhe von 0,5 T€).

# SONSTIGE ANGABEN

## Gesellschafter

BANKENVERBAND MITTE E.V.  
Frankfurt am Main

DZ BANK AG DEUTSCHE ZENTRAL-  
GENOSSENSCHAFTSBANK, FRANKFURT AM MAIN  
Frankfurt am Main

LANDESBANK HESSEN-THÜRINGEN  
- GIROZENTRALE - (HELABA)  
Anstalt des öffentlichen Rechts  
Frankfurt am Main

HANDWERKSKAMMER FRANKFURT-RHEIN-MAIN  
Frankfurt am Main

HANDWERKSKAMMER KASSEL  
Kassel

HANDWERKSKAMMER WIESBADEN  
Wiesbaden

HESSISCHER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER-  
TAG (HIHK) E.V.  
(als Treuhänder für die hessischen  
Industrie- und Handelskammern)  
Wiesbaden

VEREINIGUNG DER HESSISCHEN  
UNTERNEHMERVERBÄNDE E.V.  
Frankfurt am Main

## Mitglieder des Aufsichtsrates

JENS DEUTSCHENDORF  
(Vorsitzender bis 17.01.2024)  
Staatssekretär im Hessischen Ministerium  
für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und  
ländlichen Raum, Wiesbaden

UMUT SÖNMEZ  
(Vorsitzender ab 18.01.2024)  
Staatssekretär im Hessischen Ministerium  
für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und  
ländlichen Raum, Wiesbaden

FRANK NICKEL  
(stellv. Vorsitzender)  
Mitglied des Vorstands der Landesbank  
Hessen-Thüringen - Girozentrale - (Helaba)  
Anstalt des öffentlichen Rechts,  
Frankfurt am Main

ELMAR DAMM  
Ministerialdirigent im Hessischen Ministerium  
der Finanzen, Wiesbaden

STEFAN FÜLL  
Präsident der Handwerkskammer  
Wiesbaden, Wiesbaden

SUSANNE HAUS  
Präsidentin der Handwerkskammer  
Frankfurt-Rhein-Main, Frankfurt am Main

THOMAS KÖHL  
(bis 17.06.2024)  
Geschäftsführer der  
GKH OFFICE GmbH, Rödermark

DOMINIK MIZDRAK  
(ab 18.06.2024)  
Geschäftsführer der  
VIDEOR E. Hartig GmbH, Rödermark

ROBERT LIPPMANN  
(bis 31.10.2024)  
Hauptgeschäftsführer der IHK Darmstadt  
Rhein Main Neckar, Darmstadt

FRANK ALETTER  
(ab 01.11.2024)  
Geschäftsführer Hessischer Industrie- und  
Handelskammertag (HIHK) e.V., Wiesbaden

DIRK POLLERT  
Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der  
hessischen Unternehmerverbände e.V.,  
Frankfurt am Main

PHILIPP PRÄCKEL  
Leiter Firmenkunden Hessen  
DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossen-  
schaftsbank Frankfurt am Main,  
Frankfurt am Main

PETER RADERMACHER  
Niederlassungsleiter Wiesbaden  
Commerzbank AG, Frankfurt am Main

DR. MICHAEL RECKHARD  
Mitglied der Geschäftsleitung der  
Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen  
- rechtlich unselbständige Anstalt in der  
Landesbank Hessen-Thüringen -  
Girozentrale -, Offenbach

ALEXANDER ROSSBACH  
Mitglied der Geschäftsleitung Region  
Mitte/Nord der VR Equitypartner GmbH,  
Frankfurt am Main

SANDRA HEINRICH  
(ab 01.01.2024)  
Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main

### Mitglieder des Beteiligungsausschusses

MONIKA SOMMER  
(Vorsitzende)  
für die hessischen Industrie- und Handelskammern

BERND BLUMENSTEIN  
(stellv. Vorsitzender)  
für die hessischen Handwerkskammern

CLAUDIA KNOBEL  
(ab 01.01.2024)  
für die Wirtschafts- und Infrastrukturbank  
Hessen - rechtlich unselbständige Anstalt in der  
Landesbank Hessen-Thüringen - Girozentrale -

DR. JÖRG FRIEDRICH  
für die Vereinigung der hessischen Unternehmer-  
verbände e.V.

MANFRED PITZ  
für den Bankenverband Mitte e.V.

THOMAS RÖSCH  
für die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossen-  
schaftsbank Frankfurt am Main

PETER WAMBOLD  
für die Landesbank Hessen-Thüringen  
- Girozentrale - (Helaba)  
Anstalt des öffentlichen Rechts

### Mitglieder der Geschäftsführung

DIPL.-BETRIEBSW. (BA) JÜRGEN ZABEL  
Kaufmann, Dornburg-Wilsenroth

DIPLOM-KAUFMANN DR. STEFFEN HUTH  
Kaufmann, Mainz

Die Gesellschaft wird durch zwei Geschäftsführer  
oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit  
einem Prokuristen vertreten.

### Gesamtprokurist

DIPL.-BETRIEBSW. (FH) HELGE HAASE  
Kaufmann, Limburg

Der Gesamtprokurist vertritt die Gesellschaft ge-  
meinsam mit einem Geschäftsführer.

Die Geschäftsführer und der Prokurist haben im Ge-  
schäftsjahr Bezüge in Höhe von 15 T€ (Vorjahr:  
15 T€) erhalten.

Die Gesellschaft beschäftigt außer den beiden Ge-  
schäftsführern und dem Prokuristen kein eigenes  
Personal.

### Geschäftsbesorgung

Die Geschäfte der Gesellschaft wurden im Ge-  
schäftsjahr von der BMH Beteiligungs-Management-  
gesellschaft Hessen mbH mit Sitz in Wiesbaden  
aufgrund eines Geschäftsbesorgungsvertrages  
gegen eine von der Höhe des Beteiligungsbestandes  
abhängige Vergütung besorgt.

### Treuhandverhältnis

Die Gesellschaft hat am 1. Oktober 2013 und am  
27. April 2016 Kooperationsverträge (Treuhandver-  
einbarungen) mit der NBank, abgeschlossen. Die  
NBank ist Treuhänderin über das Vermögen zweier  
Mikromezzaninfonds, die aus Mitteln des ERP-Son-  
dervermögens und des Europäischen Sozialfonds  
refinanziert werden. Die MBGH beteiligt sich im  
Außenverhältnis als stille Gesellschafterin an Mez-  
zaninnehmern und ruft die benötigten Mittel aus  
diesem Fonds ab.

Die treuhänderisch gehaltenen Beteiligungen im  
Rahmen der beiden Mikromezzaninprogramme in  
Höhe von 226 T€ (Vorjahr: 452 T€) sowie 3.256 T€  
(Vorjahr: 3.203 T€) werden aufgrund der fehlenden  
wirtschaftlichen Zurechnung gemäß § 246 Abs. 1  
Satz 2 HGB nicht bilanziert.

Im Übrigen wird auf die Angaben zur Bilanz verwiesen.

### Haftungsverhältnisse

Es bestehen keine Haftungsverhältnisse.

### Langfristige sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH ist gemäß dem unbefristeten Geschäftsbesorgungsvertrag mit der BMH Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH vom 1. September 2001 mit Ergänzungen vom 28. Juni 2002, 6. September 2013, 8. September 2016 und 16. März 2020 zur Entrichtung einer Geschäftsbesorgungsvergütung verpflichtet. Die Geschäftsbesorgungsvergütung beträgt 2,31% p.a. des valutierenden Beteiligungsbestandes der MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH sowie 2,31% p.a. des jeweiligen Bestandes der ausgefallenen Beteiligungen, bei denen noch keine Anerkennung bzw. Abrechnung durch die Garanten erfolgte.

### Abschlussprüfungshonorar

Gesamthonorar des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2024: 15 T€  
Weitere Honorare sind nicht angefallen.

### Ergebnisverwendung

Die Geschäftsführung schlägt vor, den Jahresüberschuss in Höhe von 449 T€ zusammen mit dem Gewinnvortrag in Höhe von 5.788 T€ auf neue Rechnung vorzutragen.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres 2024, über welche an dieser Stelle zu berichten wäre, haben sich mit Ausnahme des Abschlusses einer weiteren Kooperationsvereinbarung mit der NBank (unterzeichnet im ersten Quartal 2025) nicht ereignet.

Wiesbaden, 14. April 2025

MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft mbH

Die Geschäftsführung



Zabel



Dr. Huth

# BERICHT DES AUF SICHTS- RATES

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2024 umfassend über die Lage und Entwicklung der Gesellschaft informiert und die Geschäftsführung laufend überwacht. Die Geschäftsführung hat den Aufsichtsrat zeitnah über alle wesentlichen Ereignisse und Entwicklungen, potenzielle Chancen und mögliche Risiken unterrichtet. In alle Entscheidungen, die für den Fonds von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat eingebunden.

Die Geschäftsführung unterrichtete den Aufsichtsrat in schriftlichen Quartalsberichten über die Lage des Unternehmens, bedeutsame Geschäftsvorfälle und den Gang der Geschäfte, strategische Weiterentwicklungen sowie die Wertberichtigungs- und Risikolage des Fonds. Die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben hat der Aufsichtsrat wahrgenommen und sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Im Geschäftsjahr 2024 fanden zwei Sitzungen des Aufsichtsrates statt, an denen bis auf wenige Ausnahmen alle Mitglieder des Aufsichtsrates bzw. deren Stellvertretung durch ein anders Mitglied des Aufsichtsrates (mit schriftlicher Vollmacht gem. § 4 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrates) teilgenommen haben. In allen Sitzungen ließ sich der Aufsichtsrat eingehend über den Geschäftsverlauf der MBGH, die Geschäftspolitik und einzelne Beteiligungsprojekte berichten. Der Aufsichtsrat ließ sich auch über die Sitzungen des Beteiligungsausschusses berichten. Die Ergebnisse und Diskussionsinhalte wurden in den jeweiligen Sitzungsprotokollen dokumentiert.

Im Berichtsjahr wurden in den beiden Sitzungen des Aufsichtsrates insbesondere

- Erläuterungen zu den vorgenommenen und geplanten Wertberichtigungen,
- die Ursachen, die zum Ausfall von Beteiligungen im Geschäftsjahr geführt haben,

- Gründe für die Investitionszurückhaltung in den mittelständischen Unternehmen,
- die Vertriebswege der MBGH,
- die Ergebnisse und der Rückblick auf den Preis Hessen-Champions 2024,
- der Umgang mit Cyberrisiken in der MBGH

besprochen und falls erforderlich geklärt.

Gemäß Beschluss der ordentlichen Gesellschafterversammlung vom 29. Mai 2024 wurde auf Empfehlung des Aufsichtsrates die Dornbach GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, 60325 Frankfurt am Main, zum Abschlussprüfer für den Jahresabschluss der MBGH für das Geschäftsjahr 2024 bestellt. Diese hat den Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2024 und den Lagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk vom 14. April 2025 versehen. Die Geschäftsleitung hat den Prüfungsbericht allen Aufsichtsratsmitgliedern zugeleitet.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss 2024, den Lagebericht und den Vorschlag der Geschäftsführung für die Ergebnisverwendung geprüft. An den Erörterungen des Aufsichtsrates über den Jahresabschluss hat der Abschlussprüfer teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse seiner Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2024 berichtet. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen und stimmt dem Ergebnis des Abschlussprüfers zu. Im Rahmen seiner Überwachungstätigkeit sind dem Aufsichtsrat keine Risiken bekannt, denen im Jahresabschluss nicht ausreichend Rechnung getragen ist. Der Aufsichtsrat schließt sich den Beurteilungen der Geschäftsführung im Lagebericht an.

Der Aufsichtsrat nimmt den Jahresabschluss sowie den Lagebericht zur Kenntnis und empfiehlt der Gesellschafterversammlung deren Feststellung. Er schließt sich dem Vorschlag der Geschäftsführung an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2024 auf neue Rechnung vorzutragen. Er empfiehlt, den Mitgliedern der Geschäftsführung für das Geschäftsjahr 2024 Entlastung zu erteilen.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der geschäftsführenden BMH für ihr persönliches Engagement und Ihre geleistete Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Wiesbaden, 28. Mai 2025



Staatssekretär Umut Sönmez  
Vorsitzender des Aufsichtsrates der  
MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH

# IMPRESSUM

**MBGH  
MITTELSTÄNDISCHE  
BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT  
HESSEN MBH**

Gustav-Stresemann-Ring 9  
65189 Wiesbaden  
Telefon (0611) 949 176 -0  
info@mbg-hessen.de  
www.mbg-hessen.de

**REDAKTION UND TEXT**

Barbara Spitzenberg, MBGH  
Nicole Hartwich, MBGH  
Twentyone Brands GmbH

**KONZEPT, DESIGN UND  
REALISIERUNG**

Twentyone Brands GmbH  
www.twentyone-brands.com

**FOTOS**

Twentyone Brands GmbH -  
alle Motive, mit Ausnahme von:  
Frank Blümler (S. 7)  
StrollMe GmbH (S. 15, S. 27-33)

**MBGH**

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft  
Hessen mbH

Gustav-Stresemann-Ring 9  
65189 Wiesbaden  
Telefon: (0611) 949 176 - 0  
[info@mbg-hessen.de](mailto:info@mbg-hessen.de)  
[www.mbg-hessen.de](http://www.mbg-hessen.de)