



## Der Telematiksektor im Fokus von Investoren

Analyse der Wertschöpfungslogik und aktiven  
Buy-&-Build-Plattformen im europäischen  
Telematiksektor

2026

# Intro

Der Telematikmarkt befindet sich in einer Phase beschleunigter struktureller Entwicklung. Die zugrunde liegende Technologie – die digitale Vernetzung von Fahrzeugen, Maschinen und mobilen Assets zur Ortung, Überwachung, Steuerung und Datenanalyse – hat sich zu einem zentralen Infrastrukturbaukasten moderner Logistik-, Industrie und Dienstleistungsprozesse entwickelt. Die globale Marktgröße von rund USD 70 Mrd. im Jahr 2025 und die erwartete jährliche Wachstumsrate von ca. 12 % verdeutlichen die Dynamik eines Sektors, der durch regulatorische Vorgaben, Effizienzanforderungen und technologische Fortschritte gleichermaßen getrieben wird.

Der Markt gliedert sich in fünf klar umrissene Segmente, die jeweils eigenständige Wertlogiken aufweisen: Fahrzeug-Telematik, Asset-Telematik und IoT-Tracking, OEM-/Embedded-Telematik, Plattform- und Integrationssoftware sowie spezialisierte Services. Diese Struktur verdeutlicht, dass Telematik nicht als homogenes Produktfeld zu verstehen ist, sondern als ausdifferenziertes Technologie-Ökosystem. Die Segmente unterscheiden sich in Reifegrad, Skaleneffekten, Anwendungsszenarien und Anbieterlandschaft, folgen aber einem gemeinsamen Wachstumspfad: zunehmende Digitalisierung von Transportketten, steigende ESG-Anforderungen, verpflichtende Compliance (z. B. Tachograph, CO<sub>2</sub>-Nachweis) und die fortschreitende Einbindung von IoT- und eMobility-Technologien.

Europa weist eine besonders fragmentierte Marktstruktur auf. Der Mittelstand dominiert große Teile der Wertschöpfung, während gleichzeitig international agierende Plattformen in hohem Tempo Zukäufe tätigen. Dies zeigt sich sowohl an der Vielzahl europäischer Transaktionen im Jahr 2025 als auch an den aktiven Buy-and-

Build- Plattformen, die den Sektor zunehmend konsolidieren. Die hohe Zahl an Übernahmen, die gezeigten Bewertungsniveaus und das Interesse finanzstarker Investoren belegen ein Marktumfeld, in dem Skalierbarkeit, wiederkehrende Umsätze und technologische Differenzierung zu zentralen Bewertungsparametern geworden sind.

Die Wertschöpfungskette selbst reicht von Hardwarebereitstellung über Software- und Cloud-Plattformentwicklung bis zu Dateninfrastruktur, Betrieb und Mehrwertmodulen. Die differenzierten Margenprofile zwischen den Stufen – von hardwarelastigen Low-Margin-Bereichen bis zu hochskalierbaren Software- und Analytics-Schichten – bestimmen die strategische Ausrichtung von Marktteilnehmern und Investoren. Damit wird Telematik zu einem Feld, in dem technologische Tiefe, Integrationsfähigkeit und die Kontrolle über datengetriebene Module den wirtschaftlichen Kern bilden.

Vor diesem Hintergrund versteht sich dieser Report als strukturierte Darstellung eines Marktes, der sich in hohem Tempo konsolidiert und gleichzeitig weiter wächst. Ziel ist es, die relevanten Marktmechaniken transparent abzubilden und ein präzises Verständnis der wesentlichen Werttreiber zu ermöglichen.

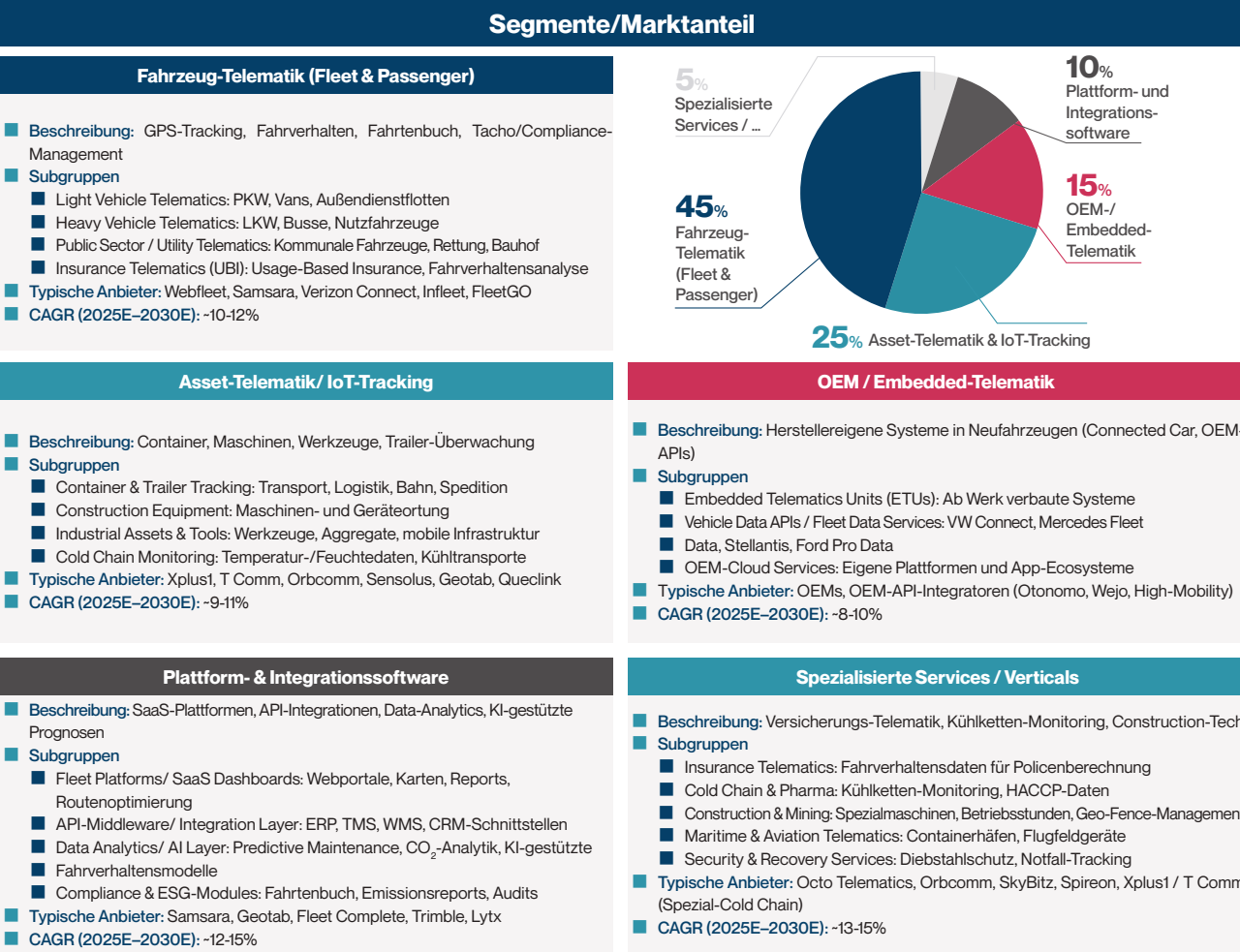
Viel Freude beim Lesen

Steffen Tutschka & Dr. Thore Behrens

# Globale Telematik-Marktstruktur

Telematik-Marktstruktur		
Definition: Vernetzung von Fahrzeugen, Assets und Maschinen zur Ortung, Überwachung, Steuerung und Datenanalyse	Volumen: ca. USD 65–75 Mrd. (2025E) weltweit	Wachstum: CAGR -11–13 % (2025E–2030E)

Segmenttreiber			
Digitalisierung der Logistik und Transportketten	Flottenoptimierung & ESG-Monitoring	Regulatorische Pflichten (z. B. Tachograph, CO2-Nachweis, Lieferkettengesetz)	Autonome Fahrzeuge, E-Mobilität, IoT-Verfügbarkeit



Regionale Marktstruktur				
Region	Nordamerika	Europa (DACH, UK, Benelux, Nordics)	Asien-Pazifik	Lateinamerika & MEA
Marktanteil 2025E	~35%	~30%	~25%	~10%
Haupttreiber	Flottenregulierung, SaaS-Dominanz, Versicherungs-Telematik	ESG-Druck, Datenschutz, Förderprogramme (BALM etc.)	Smart City-Programme, E-Mobility-Roll-out	Logistik-Sicherheit, Asset Protection
Charakteristik	Reifer SaaS-Markt, konsolidiert	Fragmentiert, mittelstandsgetrieben	Dynamisch wachsend, staatlich gefördert	Wachsend, hardware-lastig



# Marktumfeld



Der Telematikmarkt stellt ein ausdifferenziertes Technologieökosystem dar, das aus fünf klar definierten Segmenten besteht. Diese Segmente bilden die Grundlage der globalen Marktstruktur und verdeutlichen die funktionale Breite eines Marktes, der verschiedene Gerätetypen, Datenquellen und Anwenderbranchen integriert. Das größte Teilsegment ist die Fahrzeug-Telematik, die 45 % des weltweiten Marktvolumens ausmacht und typische Anwendungsfelder wie GPS-Tracking, Fahrverhaltensanalyse, digitales Fahrtenbuch und Tachographen-Compliance umfasst. Die Subgruppen reichen von Light-Vehicle-Flotten über Heavy-Vehicle-Anwendungen bis zu kommunalen Fahrzeugen und usage-based Insurance-Lösungen. Typische Anbieter sind Webfleet, Samsara, Verizon Connect, Infleet und FleetGO. Das Segment wächst jährlich mit 10–12 %.

Das Asset-Telematik- und IoT-Tracking-Segment umfasst 25 % des Gesamtmarktes und bildet ein eigenes Wachstumsfeld für containerbasierte Logistik, Bau- und Maschinenparks sowie industrielle Assets. Die Subsegmente – etwa Container- und Trailertracking, Construction

Equipment, Industrial Tools und Cold Chain Monitoring – adressieren heterogene Branchen mit spezifischer Sensorik. Anbieter wie Xplus1, T Comm, Orbcomm, Sensolus, Geotab und Queclink prägen die Struktur. Die erwartete Wachstumsrate liegt bei 9–11 %.

OEM-/Embedded-Telematik umfasst 15 % des Marktes und bildet den Bereich herstellerseitig integrierter Systeme in Neufahrzeugen. Das Segment umfasst ab Werk verbaute Telematik-Einheiten, OEM-APIs sowie herstellereigene Cloud-Dienste. Anbieter sind ausschließlich OEMs sowie API-Integratoren wie Otonomo, Wejo oder High-Mobility. Das jährliche Wachstum liegt bei 8–10 %.

Plattform- und Integrationssoftware, mit 10% Marktanteil, umfasst SaaS-Dashboards, Analytics-Module, API-Middleware und KI-basierte Prognosesysteme. Das Segment verknüpft operative Datenströme mit ERP-, TMS- und WMS-Systemen und bildet den zentralen Skalierungshebel der Branche. Anbieter wie Samsara, Geotab, Fleet Complete, Trimble oder Lytx definieren den Wettbewerb. Die

Wachstumsrate ist die höchste aller Segmente und liegt bei 12–15 %. Spezialisierte Services und Vertical Solutions umfassen 5 % des Marktes. Diese Kategorie reicht von Versicherungstelematik über Kältekettüberwachung bis zu Construction-, Mining-, Maritime- und Aviation- Lösungen. Anbieter sind u. a. Octo Telematics, Orbcomm, SkyBitz, Spireon und Xplus1 bzw. T Comm im Cold-Chain-Segment. Das jährliche Wachstum beträgt 13–15 %.

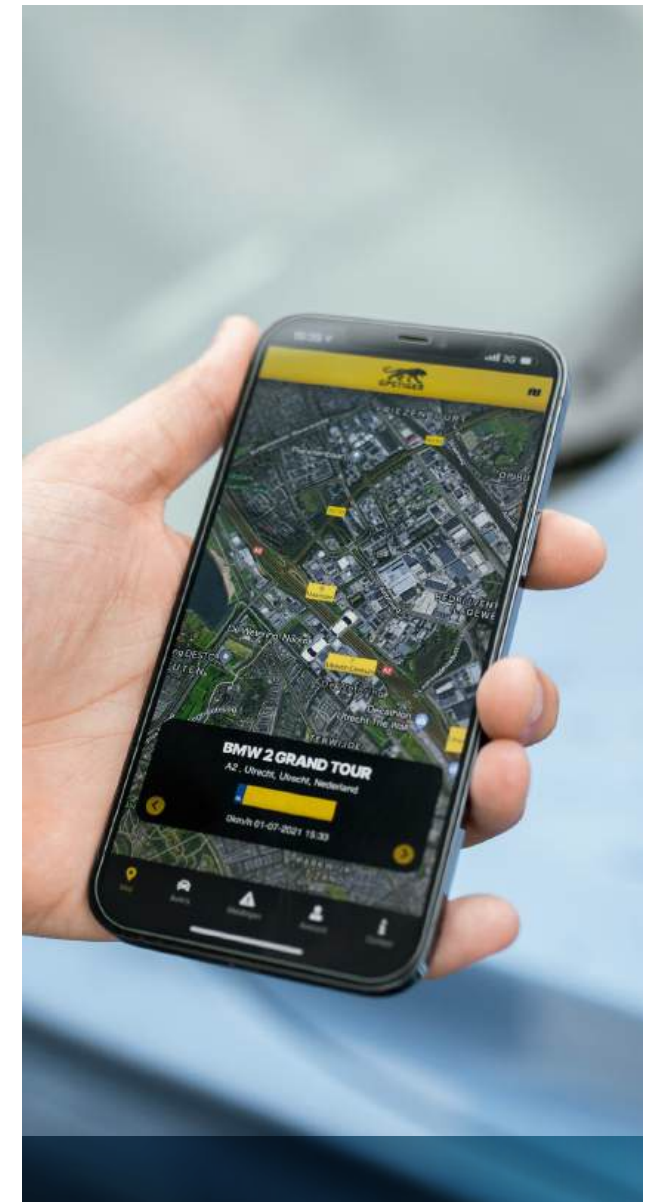
Regionale Unterschiede verdeutlichen die strukturelle Reife der Teilmärkte. Nordamerika hält rund 35 % Marktanteil, geprägt durch eine hohe SaaS-Akzeptanz, starke Versicherungsintegration und regulatorische Flottenpflichten. Europa erreicht rund 30 % Marktanteil, ist jedoch mittelstandsdominiert und fragmentiert. ESG-Druck, Datenschutz und Förderprogramme prägen die Nachfrage. Asien-Pazifik wächst dynamisch bei rund 25 % Marktanteil, unterstützt durch staatliche Smart-City-Programme und eMobility-Initiativen. Lateinamerika und MEA (10 %) zeigen wachstumsstarke, hardwarelastige Strukturen, die auf Logistik-Sicherheit und Asset Protection ausgerichtet sind.

Die Wertschöpfungskette der Branche umfasst sechs Kernstufen: Bedarfsanalyse, Hardwarebereitstellung, Software- und Cloudentwicklung, Daten- und Kommunikationsinfrastruktur, Dienstleistung/ Betrieb sowie Mehrwertmodule. Jede Stufe deckt spezifische Rollen ab – von der Analyse der Kundenprozesse über Sensorinstallation und Gateway-Bereitstellung bis zu SaaS-Portalen, API-Schnittstellen, Datenhosting und Support. Die beteiligten Akteure reichen von Integratoren wie Xplus1, AddSecure, Infleet oder YellowFox über Hersteller wie Teltonika und Queclink bis zu Cloud- und Netzbetreibern.

Die Margenprofile differenzieren die ökonomische Bedeutung der Stufen: Hardware ist CAPEX- und einkaufsgetrieben, margenschwach und dient als Türöffner. Software und Cloud sind der skalierbare Kern mit 70– 85% Bruttomarge, hocheffizient und zentraler Cashflow-Hebel. Dateninfrastruktur ist fixkostenintensiv, aber bei hoher Auslastung profitabel. Dienstleistungen sind personalintensiv, stabil, aber nur bedingt margenstark. Mehrwert- und Analytics-Module bilden das strategisch lukrativste Feld, jedoch mit F&E-Aufwand.

Die Konsolidierungsdynamik ergibt sich aus dieser Margenlogik: Investoren akquirieren skalierbare Softwareplattformen, während Integratoren Hardware- und Serviceeinheiten bündeln. Die Transaktionstabellen 2025 zeigen dies anhand zahlreicher Übernahmen in Europa, darunter YellowFox, TACHOfresh, Radium, AutoDisk/ CarWise oder Verizon-Connect-Einheiten. Die Fallstudie YellowFox zeigt, dass hochprofitable SaaS-Plattformen Bewertungsmultiplikatoren von 17–20x EBITDA (und in Einzelfällen deutlich mehr) erzielen und damit ein zentrales Ziel von Konsolidierern darstellen.

Damit entsteht ein Marktumfeld, in dem technologische Tiefe, Abdeckung entlang der Wertschöpfungskette und konsolidierungsfähige Plattformmodelle zu den bestimmenden Strukturparametern geworden sind.




























# Wertschöpfungskette & Positionierung einer Telematik/ Fuhrparkmanagement-Lösung

	Wesentliche Eckpfeiler	Beteiligte Akteure	Beschreibung	Wertschöpfungscharakter	brutto Margenprofil	Bemerkung
<b>Bedarfsanalyse / Konzeption</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Analyse der Kundenprozesse: Logistik, Service, Bau, Außendienst, Fahrzeugflotten.</li> <li>■ Definition der Ziele: Effizienzsteigerung, Ortung, Sicherheit, Kostenreduktion.</li> <li>■ Auswahl geeigneter Sensorik (GPS, Temperatur, Bewegung, Licht, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vertriebsingenieure, Berater, Projektmanager.</li> <li>■ Systemhäuser (z. B. Xplus1, PTC, Infleet, YellowFox, TIS, Holman).</li> </ul>	Pre-Sales, Konzeptentwicklung, Implementierungsberatung	Service-getrieben	20% - 40%	Meist Personalkostenintensiv; wertvoll für Kundenbindung, aber margenschwach.
<b>Hardware-Bereitstellung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bereitstellung von GPSTrackern, Sensoren, SIMKarten, Gateways.</li> <li>■ Einbau in Fahrzeuge, Container, Maschinen oder Werkzeuge.</li> <li>■ Einrichtung von Energieversorgung, Verkabelung, Halterungen etc.</li> <li>■ Kalibrierung &amp; Inbetriebnahme (On-Site- Services).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Hersteller (z. B. Teltonika, Queclink) oder OEMTelematikanbieter.</li> <li>■ Integratoren &amp; Systempartner (z. B. AddSecure, Infleet, GPSauge, YellowFox, PTC, geoCapture, PowerFleet, TS, Xplus1).</li> </ul>	Verkauf und Installation von GPS-Trackern, Sensoren, Gateways	Produktverkauf, CAPEX-lastig	10% - 25%	Niedrigmargig, da Einkauf von OEM-Komponenten; ist Türöffner für Subscription-Revenue.
<b>Software-/ Cloud-Plattformentwicklung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Entwicklung oder Bereitstellung von Dashboards, Apps und Webportalen.</li> <li>■ Kartenvisualisierung (z. B. Google Maps, OpenStreetMap, Here).</li> <li>■ Verwaltung von Assets, Geofencing, Fahrtenbuch, Reports.</li> <li>■ Benutzer- und Rechteverwaltung, Automatisierung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Softwareanbieter (z. B. AddSecure, Infleet, ecovium, FleetGO, YellowFox, Powerfleet, TIS, Holman, Xplus1).</li> <li>■ Cloud-Betreiber (Microsoft Azure, AWS, deutsche Rechenzentren).</li> </ul>	Cloud-Portal, Fahrtenbuch, Geofencing, Reporting	Hochgradig skalierbar	70% - 85%	Kern des Margenmodells; hohe Skaleneffekte und Cashflow-Hebel.
<b>Daten- / Kommunikationsinfrastruktur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Datenübertragung (2G/4G/5G, LTE-M, NBIoT, Satellit).</li> <li>■ Hosting &amp; Datenspeicherung (Serverstandorte, Cloud, DSGVO).</li> <li>■ Datenverschlüsselung, Backups, Monitoring, Verfügbarkeit.</li> <li>■ Schnittstellen (APIs) zu ERP, TMS, Buchhaltungssystemen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Netzbetreiber (Telekom, Vodafone, Telefónica).</li> <li>■ Cloud-Anbieter &amp; Hosting - Partner (z. B. für deutsche DSGVO-Umgebung).</li> <li>■ Systemanbieter mit eigenen Servern (Infleet, Webfleet).</li> </ul>	Serverhosting, SIM-Daten, Netzverbindungen	Infrastrukturkosten	30% - 50%	Fixkosten getrieben; profitabel, wenn volumenoptimiert.
<b>Dienstleistung &amp; Betrieb</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Laufende Systemüberwachung, Fehlerdiagnose, Software-Updates.</li> <li>■ Kundenservice, Support, Schulung.</li> <li>■ Regelmäßige Reports, Alerts, Performance-Analysen.</li> <li>■ Account-Management, SLA-Überwachung, Integrationen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Anbieter mit Service- Centern (z. B. AddSecure, Infleet, FleetGO, YellowFox, PTC, Xplus1, Powerfleet, TIS, Holman).</li> <li>■ Partnernetzwerke für Installation &amp; Wartung.</li> </ul>	Wartung, Monitoring, Kundensupport	Recurring Services	40% - 60%	Operativ stabil; margenstärker bei Automatisierung und geringer Supportquote.
<b>Mehrwert/ Weiterentwicklung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ IoT-Erweiterungen (Temperatur, Füllstände, Bewegung).</li> <li>■ Datenanalyse (Predictive Maintenance, CO2- Monitoring, KIRoutenoptimierung).</li> <li>■ Integration in Unternehmenssoftware (SAP, ERP, Logistiksysteme).</li> <li>■ Innovation: Integration autonomer Systeme, eMobility-Management.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Anbieter mit eigener Entwicklung (z. B. Infleet, ecovium, Webfleet, Xplus1).</li> <li>■ Datenanalyse- Dienstleister oder Forschungsk Kooperationen.</li> </ul>	Datenanalysen, Zusatzmodule, APIs, Predictive Insights	IP-getrieben, Differenzierungs-Layer	70% - 85%	Strategisch höchstmargiger Bereich, aber mit F&E Aufwand.



# Auswahl europäischer Transaktionen im Bereich Telematik in 2025

	Datum	Target	Land	Käufer	Land	Target-/Transaktionsbeschreibung
1	Okt-2025	TACHOfresh		KIENZLE (Liberta)		TACHOfresh ist Spezialist für Archivierung und Berechnung und Nutzung von Restlenkzeiten
2	Okt-2025	YellowFox (ECM)		Peter Möhrle		Anbieter cloudbasierter Telematiklösungen für Fuhrpark-, Objekt- und Personalmanagement
3	Okt-2025	Verizon Connect		Geotab		Anbieter von Telematik- und Flottenmanagement-Lösungen
	Sep-2025	Radium		Commander Services (Seyfor)		Anbieter von Telematik- und Dispositionssystemen unter der Marke Fleetware
	Aug-2025	Heusch/Boesefeldt		SWARCO		Anbieter von Softwarelösungen für Autobahn- und Tunnelmanagementsysteme sowie Verkehrsmanagement
	Jul-2025	Spearhead		DEKRA		Anbieter von Lösungen im Schadenmanagement
	Jul-2025	Trakm8		Brilliant (Con. Software)		Anbieter von Telematik- und Datenanalyse-Lösungen für Flottenmanagement, Versicherungstelematik und Connected-Car-Anwendungen
	Jul-2025	Meta System		CERTINA		Hersteller von High-Tech-Elektroniklösungen für die Automobilindustrie, u.a. Telematiksysteme für Flottenmanagement
	Jul-2025	Topcom		XPlus1		Anbieter von Flottenmanagement (Webfleet)
4	Jun-2025	Auto Disk & Car Wise		Main Capital		Mobilitätslösung für Leasing- und Vermietungsunternehmen
	Jun-2025	Van Eck Elektro-Telecom		Technische Partners		Beratung, Planung, Installation und Wartung u.a. im Bereich Telematik
	Jun-2025	Gradius (Equans)		Trane Technologies		Anbieter (Vertrieb, Installation, Wartung, After-Sales) von Telematiklösungen für Kühlturaggregate
	Jun-2025	Shell (Telematics)		Gridline		Telematik-Überwachung für Flotten, Fahrzeugstandorte, Fahreraktivitäten und Kraftstoffverbrauch
	Mai-2025	RAM Tracking (Remote AM)		Kerridge (CapVest)		Anbieter von Fahrzeugortungssystemen, Dashcams und Flottenmanagement-Software
	Feb-2025	MyPolicy		The Acorn Group		Telematik-Versicherungsmakler mit eigenen Telematik Lösungen

## 1 Liberta Partners begleitet strategischen Zukauf von TACHOfresh durch Kienzle

- Übernahme von TACHOfresh erweitert das Portfolio um SaaS-Lösungen – Kienzle wird damit zu einem der führenden Lösungsanbieter im Telematikbereich
- Durch den Zukauf von TACHOfresh erweitert Kienzle seine Kundenbasis auf mehr als 10.000 Flotten und 130.000 Fahrzeuge
- Liberta Partners unterstützt aktiv den Buy & Build-Ansatz von Kienzle

## 2 Veräußerung der Mehrheitsbeteiligung von YellowFox an Peter Möhrle

- YellowFox bietet modulare SaaS-Lösungen für das digitale Flottenmanagement; Umsatz-Wachstum von 20% p.a.
- SaaS-Umsätze wurden von 2020-2024 von ~70% auf ~85% gesteigert
- Peter Möhrle erwirbt YellowFox zu einem EV von rund EUR ~200 Mio., was einem EV-EBITDA-Multiple von rund 18x entspricht (EBITDA bei EUR ~11 Mio. in 2025E)

## 3 Geotab stärkt Präsenz/ Lösungen für kleine/ mittelständische Fuhrparks durch das Vertriebsgeschäft von Verizon Connect in Europa und Australien

- Operative Telematik-Geschäft von Verizon Connect in Australien, UK, Irland, Italien, Frankreich, Portugal, Polen, Niederlanden und Deutschland
- Strategischer Fokus auf den Markt für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit über 40.000 neuen KMU-Kunden und rund 400 Mitarbeiter

## 4 MCP erwirbt Mehrheitsbeteiligung an CarWise & AutoDisk, Marktführer für integrierte ERP-Software für Leasing- und Autovermietungsunternehmen

- Über 370 Unternehmen profitieren von einem automatisierten Workflow, der alle Kernprozesse umfasst – von der Angebots- und Mietpreiskalkulation über Mobilitätsbudgetierung, Vertrags- und Fuhrparkmanagement bis hin zu Rechnungsstellung und Berichtswesen
- Fokus auf europäische Expansionsstrategie; Gründer sind weiterhin dabei

# Deep Dive - Case Study zum Verkauf von YellowFox

## Transaktionsüberblick

### Transaktionshintergrund und Prozessverlauf

- Die Peter Möhrle Holding („PMH“) hat im Rahmen eines kompetitiven Bieterprozesses die Mehrheit an YellowFox von der ECM Equity Capital Management („ECM“) erworben. ECM veräußert die Beteiligung aus dem Fonds German Equity Partners V, der seit 2021 maßgeblich die strategische Weiterentwicklung und Professionalisierung des Unternehmens begleitet hatte.
- Der Erwerb erfolgte laut Marktinformationen auf Basis einer präemptiven Offerte mit einer Unternehmensbewertung (Enterprise Value) von rund 190 – 200 Mio. EUR, was einem EBITDA-Multiple von ca. 17x – 20x bei einem erwarteten EBITDA von EUR 10 – 12 Mio. für 2025 entspricht.
- PMH konnte sich aufgrund einer schnellen, vollständig eigenkapitalfinanzierten Transaktionsstruktur durchsetzen, wobei eine nachgelagerte Refinanzierung über Fremdkapital vorgesehen ist.

### Unternehmensprofil YellowFox GmbH

- YellowFox mit Sitz in Sachsen ist ein führender Anbieter cloudbasierter SaaS-Lösungen für digitales Flotten-, Objekt- und Personalmanagement. Das 2003 gegründete Unternehmen betreut über 5.000 Kunden und verwaltet mehr als 100.000 aktive Fahrzeuge im deutschsprachigen Raum. Die modulare Plattform ermöglicht Unternehmen aus den Bereichen Transport & Logistik, Bauwesen, Entsorgung sowie weiteren Dienstleistungsbranchen die effiziente Steuerung operativer Prozesse und die nahtlose Integration in bestehende IT-Systeme.
- Das Unternehmen zeichnet sich durch eine hohe Kundenloyalität, kurze Amortisationszeiten und signifikante Wechselbarrieren aus. Mit einer starken Vertriebsplattform aus über 70 strategischen Partnern sowie rund 120 Mitarbeitenden verfügt YellowFox über ein skalierbares Geschäftsmodell mit hohem Anteil wiederkehrender Umsätze (~85 % in 2024) und jährlichen Wachstumsraten von rund 20 %.

### Strategische Bedeutung und Ausblick

- Für PMH stellt die Beteiligung an YellowFox eine strategische Erweiterung des Portfolios im Bereich technologiegetriebener, wachstumsstarker Mittelstandsunternehmen dar. Die Holding plant, das profitable Wachstum von YellowFox langfristig zu begleiten und durch gezielte Investitionen in Produktinnovation, Internationalisierung und Partnernetzwerk zu beschleunigen.
- Für YellowFox eröffnet die neue Partnerschaft zusätzlichen finanziellen und unternehmerischen Handlungsspielraum, um die Position als unabhängiger Qualitätsführer im Flottenmanagement weiter auszubauen und angrenzende Märkte zu erschließen. Die operative Eigenständigkeit, das bestehende Managementteam sowie die bewährte Vertriebsstruktur bleiben erhalten, wodurch Kontinuität und Stabilität in der weiteren Entwicklung gewährleistet sind.

## Kommentar

Der Verkauf von YellowFox an PHM zählt zu den bedeutendsten Telematik-Transaktionen im deutschen Mittelstand. Der hohe Bewertungsmultiplikator zeigt das starke Interesse an profitablen, skalierbaren Softwareplattformen mit wiederkehrenden Erlösen.

## Case Study Yellow Fox GmbH



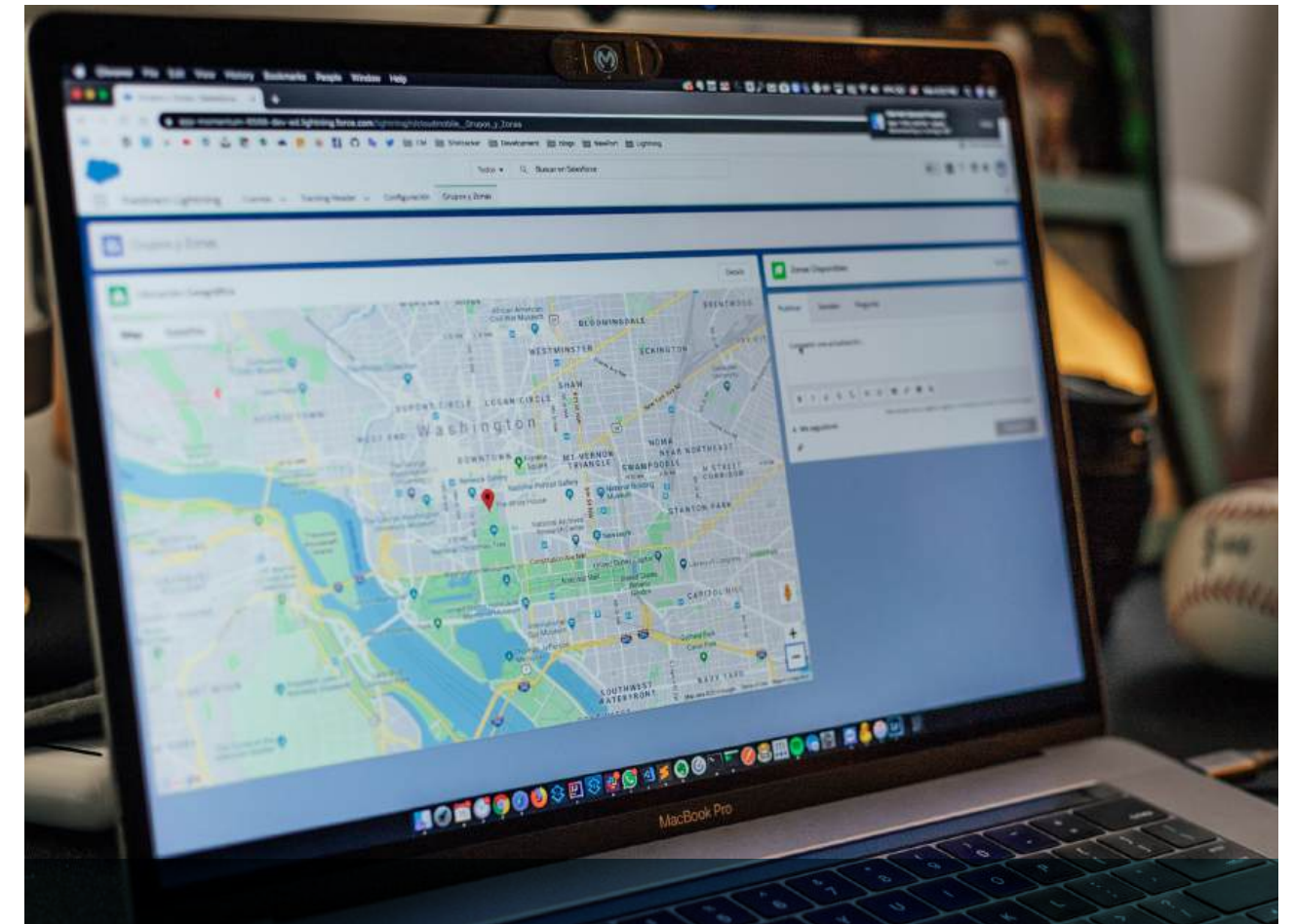
**Transaktionsabschluss**  
Oktober 2025

**Branche**  
Telematik

**Transaktionsvolumen**  
~EUR 200 Mio. EUR

**Bewertungsbasis:**  
EBITDA ~11 Mio. Euro  
EBITDA-Multiplikator: >20x

# Plattformen



Die Investorenlandschaft im Telematiksektor ist durch eine hohe Aktivität paneuropäischer Buy-&-Build-Plattformen, strategischer Industrieakteure und wachstumsorientierter Private-Equity-Häuser geprägt. Die auf Seite 8 dargestellten Plattformen bilden die aktuelle Struktur dieses Käuferuniversums ab und erlauben eine systematische Einordnung der zugrunde liegenden Marktstrategien. Jede Plattform folgt einer klaren Integrationslogik, die sich aus dem jeweiligen Tätigkeitsfeld, der regionalen Abdeckung, dem Technologieverständnis und der Zielsetzung hinsichtlich vertikaler oder horizontaler Skalierung ergibt.

AUCTUS betreibt eine Plattform rund um Kienzle Automotive, einen Anbieter von Hard- und Softwarelösungen für Tachographen-, Fahrzeugtechnik- und Telematikprodukte. Das Unternehmen verfügt über ein deutschlandweites

Netz an Partnerbetrieben für Installation, Wartung und Support. Die Plattform verfolgt eine logische Integration hardware-naher Dienste und nutzt Zukäufe wie TACHOfresh, um das eigene Portfolio von Tachographen und Telemetrie um SaaS-Funktionen zu erweitern. Die regionale Abdeckung konzentriert sich auf Deutschland, wobei der Fokus auf der Erweiterung der Wertschöpfungstiefe durch softwarebasierte Module liegt.

MAIN Capital unterstützt die Plattform CarWise bzw. AutoDisk, die modular aufgebaute Softwarelösungen für Flotten-, Leasing- und Mobilitätsmanagement bereitstellt. Die Plattform operiert mit mehr als 30 Jahren Erfahrung und weist eine starke Position in den Benelux-Staaten sowie eine zunehmende europäische Abdeckung auf. Die Integrationslogik ist softwarezentriert, mit Fokus auf datengetriebene Effizienzsteigerung



in Leasing- und Vermietungsprozessen. Zukäufe stärken die Breite der Branchensuiten. Liberta Partners betreibt eine Plattform im Bereich Fahrzeugtechnik, Telematik und Tachographendaten. Die Plattform bietet eine Kombination aus Hardware, Software und Schulungsleistungen an. Die Strategie besteht darin, durch den Erwerb komplementärer Lösungsanbieter das Ökosystem technisch zu vertiefen und Zugang zu neuen Flottensegmenten zu gewinnen. Der Schwerpunkt liegt auf dem deutschsprachigen Raum.

Geotab bildet die global breiteste Plattform und umfasst über fünf Millionen vernetzte Fahrzeuge. Die Plattform kombiniert Sensorüberwachung, Fahrzeugkameras, Apps und Drittanbieter-Integrationen in einer offenen Architektur. Die Entwicklung erfolgt international, mit starker Präsenz in Nordamerika, Europa und Asien. Die Integrationslogik basiert auf der Zusammenführung heterogener Datenströme in einer einheitlichen API- und Analytics-Umgebung. Ein aktueller Zukauf ist das europäische Verizon-Connect-Geschäft, das Zugang zu 40.000 KMU-Kunden schafft. ADDSECURE stellt eine europäisch ausgerichtete Plattform für sichere Datenkommunikation, Flottenmanagement und IoT-Anwendungen bereit. Die Plattform „FleetVision“ verknüpft Echtzeitdaten aus Fahrzeugen und Betriebsprozessen. Regionale Stärke besteht in Nordeuropa, wobei Zukäufe die Abdeckung weiter ausweiten.

CapVest nutzt eine Plattform im Bereich branchenspezifischer Softwarelösungen für Beschaffung, Lager, Vertrieb und Service. Die Lösungen werden in über 70 Ländern eingesetzt und adressieren vielfältige Branchen wie Baustoffe, Lebensmittel oder Automobil. Die Integrationslogik ist breit gefächert und folgt der übergreifenden Idee, funktionskritische Software in vertikalen Märkten zu bündeln. Auf Seite 9 wird das Käuferuniversum segmentiert und zeigt drei wesentliche Gruppen: Private Equity ohne bestehende Telematikbeteiligung, Private Equity mit Telematikplattformen und strategische Käufer. Die erste Gruppe umfasst

PE-Häuser, die den Telematikmarkt als attraktives Feld für Erstinvestitionen sehen, getrieben durch Digitalisierung, wiederkehrende Umsätze und regulatorische Wachstumsimpulse. Beispiele sind Bridgepoint, EMK oder Hg. Die zweite Gruppe besteht aus Investoren mit aktiven Plattformen wie AUCTUS, MAIN, VOLPI Capital oder Creandum, die Buy-&-Build-Programme bereits etabliert haben. Die dritte Gruppe umfasst Strategen wie Geotab, Trimble, Motive, Shiftmove oder Schmitz Cargobull, die durch Zukäufe ihre Datenbasis, Produktbreite und regionale Präsenz erweitern.

Die Wachstumstreiber für Investoren liegen laut Präsentation in der technologischen Ausrichtung des Marktes: zunehmende Datenmengen, regulatorische Anforderungen und ESG-Pflichten erfordern skalierbare Plattformen, die hardware-unabhängig betrieben und in bestehende IT-Systeme integriert werden können. Investoren suchen gezielt Unternehmen, die durch APIs, SaaS-Modelle und analytische Module hohe Skaleneffekte versprechen. Die Präsentation verweist auf aktuelle Marktbewegungen: Geotab sucht global nach Übernahmezielen, Motive bereitet einen Börsengang vor, Trimble zeigt fortgesetzte Akquisitionsbereitschaft, und G+D erweitert seine technologischen Fähigkeiten durch Zukäufe.

Die Fallstudien (S. 6 und S. 10) belegen die praktische Umsetzung dieser Investorenlogik. Die Übernahme von YellowFox durch die Peter Möhrle Holding demonstriert die hohe Attraktivität modularer SaaS-Plattformen mit 85 % wiederkehrenden Umsätzen und ~20 % Wachstum. Die Transaktion bewertet die Plattform mit rund EUR 200 Mio. bzw. 17–20x EBITDA. Die Fallstudie Yardeye zeigt, wie strategische Käufer wie Mi-Jack Technologies automatisierungsrelevante Telematik- und RTLS-Lösungen integrieren, um ihre regionale Präsenz und technologischen Fähigkeiten zu erweitern. Beide Fallstudien verdeutlichen, dass Investoren Plattformen bevorzugen, die datenbasierte Steuerung, Automatisierung und Zuverlässigkeit entlang komplexer Betriebsprozesse ermöglichen.

## In Europa lassen sich einige etablierte aktive Plattformen in der Telematik Branche identifizieren.

**AUCTUS**

Plattform: **BLUE WORLD** 

- Kontaktperson: Tobias Kiesewetter (Auctus Partner)
- Entwickler innovativer Steuerungs- und Kommunikationslösungen für Entsorgung, Straßenreinigung und Winterdienst.
- Rund 20 Mitarbeiter, Sitz in Köln, und über 5.000 Fahrzeuge in DACH- und Benelux-Region mit der Technologie ausgestattet.
- Hauseigene Software „TraceMate“ ist eine führende cloudbasierte Telematiklösung seines Marktsegments.

**MAIN**  
CAPITAL PARTNERS

Plattform: **CARWISE** 

- Kontaktperson: Sjoerd Aarts (Managing Partner), Yves Souren (BD)
- Entwickler modularer Softwarelösungen für Flotten-, Leasing- und Mobilitätsmanagement mit über 30 Jahren Erfahrung.
- Etablierte Marktposition in den Benelux-Staaten und wachsender europäischer Präsenz.
- Fokus auf datengetriebene Innovationen zur Steigerung von Effizienz und Rentabilität.

**Privat**

Plattform: **GEOTAB**  

- Kontaktperson: Neil Cawse (CEO)
- Führender Anbieter vernetzter Fahrzeuglösungen mit weltweit über 5 Millionen Fahrzeugen.
- Offene Plattform mit Fahrzeugkameras, Sensorüberwachung, mobilen Apps und Drittanbieter-Integrationen.
- Effizienzsteigerung, Fahrersicherheit und Compliance durch datenbasierte Business-Intelligence.

Zukäufe: **verizon connect** **intendia**

**CASTIK CAPITAL**

Plattform: **ADDSECURE** 

- Kontaktperson: Michael Phillips (Castik Partner)
- Entwickelt und betreibt Lösungen für sichere Datenkommunikation, Flottenmanagement und IoT-Anwendungen in Transport, Logistik und weiteren sicherheitskritischen Bereichen.
- Plattform „FleetVision“ bringt die Echtzeit-Daten von Fahrzeugen, Fahrern und Flottenbetrieb in eine einheitliche Ansicht.

Zukäufe: **Astra** **CLIFFORD** **lost Young**

**LIBERTA PARTNERS**

Plattform: **KIENZLE AUTOMOTIVE** 

- Kontaktperson: Nils von Wietzlow (Liberta Partner)
- Anbieter von Hardware-, Software- und Schulungslösungen für den Bereich Fahrzeugtechnik, Telematik und Tachographen.
- Beliefert Fahrzeughersteller und Flottenbetreiber mit Geräten zur Erfassung, Analyse und Auswertung von Fahrzeug- und Fahrerdaten.
- Deutschlandweit vertreten durch ein Netz von Partnerbetrieben und Servicestandorten für Installation, Wartung und Support.

Zukäufe: **TACHOfresh** **ubinam**

**CAPVEST**

Plattform: **Kerridge Commercial Systems** 

- Kontaktperson: Fred Raikes (CapVest Partner)
- Über 32.000 Kunden von Konzern und KMUs, in mehr als 70 Ländern nutzen die spezialisierten Softwarelösungen.
- Cloudbasierte Branchensuiten optimieren Beschaffungs-, Lager-, Verkaufs- und Serviceprozesse.
- Einsatz in vielfältigen Branchen wie Baustoffe, Lebensmittel, Automobil und Bauwesen.

Zukäufe: **klipboard** **ram TRACKING**

# Käuferuniversum

Telematikunternehmen sind sowohl für Finanzinvestoren als auch strategische Käufergruppen vom Marktprofil her interessant

Das Marktumfeld ist derzeit äußerst aktiv. Strategische Käufer und Finanzinvestoren suchen gezielt nach attraktiven Übernahmezielen, getrieben durch Konsolidierungsdruck, Wachstumsambitionen und die hohe technologische Relevanz des Sektors. Die Nachfrage erstreckt sich über ein breites Spektrum unterschiedlicher Investorenprofile, einschließlich internationaler Käufer.

Auch ausländische Marktteilnehmer sehen den deutschen Telematikmarkt als attraktiven Eintritts- bzw. Expansionsraum. Dies führt zu einem tiefen, wettbewerbsintensiven Käuferuniversum für qualitativ hochwertige Unternehmen. Die hohe Aktivität schafft ein günstiges Umfeld für Transaktionen mit attraktiven Bewertungsniveaus.

## Beispielhaftes Käuferuniversum



Investoren können durch technologischen Zukauf die eigene Wertschöpfungstiefe erhöhen und gleichzeitig die nachhaltige Ausrichtung des Geschäftsmodells vorantreiben.

# Steinbeis M&A Transaktionen im Telematik Sektor

Steinbeis M&A hat in der jüngeren Vergangenheit drei Unternehmen bei der Umsetzung von Wachstumspartnerschaften im internationalen Kontext begleitet.

Sell Side – RTLS –Containerlogistik	Sell Side – Telematic, Sensoric	Sell Side – RTLS-Fuhrparkmanagement
<p><b>Target:</b> </p> <p><b>Käufer:</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die zur LANCO Group gehörende Mi-Jack Products® (USA) hat 100% der Anteile an der Yardeye GmbH (D) übernommen.</li> <li>Yardeye bietet technologisch führende Automatisierungslösungen zur sicheren Lokalisierung und Steuerung von Objekten in Containerterminals mittels GNSS-, RFID- und Kollisions-Vermeidungstechnologie.</li> <li>Mi-Jack bietet unter anderem GNSS basierte Flottenmanagement-Lösungen an und erweitert mit Yardeye regionale Präsenz und Kompetenz in der automatisierten Container-Logistik.</li> <li>Steinbeis M&amp;A hat die Verkäufer bei dieser Transaktion umfassend beraten.</li> </ul> <p><b>Success Factors:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Klärung der Marktposition und technologischer Vorteile zur Identifizierung idealer Investoren unter Beteiligung des Steinbeis - Expertennetzwerks</li> <li>Unterstützung bei Erarbeitung einer Carve-Out Lösung</li> <li>Verhandlung eines strategischen Kaufpreises</li> </ul>	<p><b>Target:</b> </p> <p><b>Käufer:</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Async Technologies Ltd. (TireCheck), hat im Wege eines Asset Deals den Geschäftsbetrieb TPMS (Reifendruck-Telematic) von Alligator Ventilfabrik GmbH erworben.</li> <li>Alligator beliefert seine globalen Kunden mit Reifendruckkontrollsystemen, Ersatzteilen und Zubehör.</li> <li>Async Technologies Ltd. ist erfolgreicher Anbieter von Software-Lösungen für Reifen- und Fuhrparkmanagement und verfolgt mit dem Schritt eine sinnvolle, vertikale Integration sowie eine Abrundung des eigenen Dienstleistungsportfolios.</li> <li>Steinbeis M&amp;A hat den Verkäufer bei dieser Transaktion umfassend beraten.</li> </ul> <p><b>Success Factors:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifikation und optimale Präsentation regulatorischer Anforderungen als zukünftiger Wachstumstreiber</li> <li>Komplexe Verhandlung kritischer Carve Out Themen.</li> </ul>	<p><b>Auftraggeber:</b> </p> <p></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Xtometry entwickelt autonome Steuerungslösungen u.a. für industrielle Anwendungen zur Optimierung der Flottensteuerung, digitale Datenerfassung und Ortung von Fahrzeugen. Die Muttergesellschaft Indurad entwickelt industrielle Radar- und Sensorlösungen mit Schnittstellen zum Flottenmanagement und Telematik mit eigener Hard- und Software.</li> <li>Steinbeis hat einen Workshop durchgeführt, um die Gesellschaften organisatorisch und technologisch für Investoren optimal aufzustellen.</li> </ul> <p><b>UNDISCLOSED Project</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Laufende Vertragsverhandlungen für einen Anbieter von Lösungen für Fabrikautomation und Flottenmanagement ebenfalls zur Aufstellung für die strukturierte Investorensuche sowie nachfolgende Prozessbegleitung.</li> </ul>



# Zusammenfassung

Der Telematiksektor befindet sich in einer ausgeprägten Konsolidierungsphase, die sich durch hohe Bewertungsmultiplikatoren, einen zunehmenden Zusammenschluss spezialisierter Anbieter und eine starke Investorenaktivität kennzeichnet. Die Fallstudie YellowFox zeigt diesen Trend exemplarisch: Die Plattform wurde zu rund EUR 200 Mio. bzw. 17–20x EBITDA veräußert und unterstreicht damit die Bereitschaft des Marktes, für skalierbare SaaS-Modelle mit hohem Anteil wiederkehrender Umsätze signifikante Prämien zu zahlen. Dieser Bewertungsrahmen bildet die Grundlage für eine anhaltende Buy-&-Build-Dynamik, die vor allem in softwaregetriebenen Segmenten sichtbar wird.

Die Marktstruktur selbst ist weiterhin stark fragmentiert, insbesondere in Europa. Mittelständische Anbieter dominieren große Teile der Wertschöpfung, während gleichzeitig internationale Plattformen in hohem Tempo Akquisitionen tätigen. Die Segmentierung des Marktes – von Fahrzeug- und Asset-Telematik bis zu Embedded-Systemen, SaaS-Plattformen und spezialisierten Verticals – verdeutlicht, dass die Fragmentierung nicht nur technologisch, sondern auch anwendungsgetrieben ist. Die Folge ist ein heterogener Wettbewerbsraum, in dem Anbieter mit klarer Wertschöpfungspositionierung strukturelle Vorteile erzielen.

Die Wertschöpfungslogik liefert den entscheidenden Bewertungsrahmen. Hardware und technische Installationsleistungen sind margenschwach, fungieren aber als notwendige Eintrittspunkte. Software-, Cloud- und Analytics-Module hingegen weisen die höchsten Skaleneffekte auf und bilden den Kern der

wirtschaftlichen Differenzierung. Investoren orientieren sich an dieser Logik: Plattformen, die tief in der Software-Schicht verankert sind oder den Übergang von Hardware zu datengetriebenen Mehrwertmodulen erfolgreich vollzogen haben, gelten als besonders attraktiv.

Das Käuferuniversum ist breit und aktiv. Private-Equity-Investoren mit und ohne bestehende Telematikbeteiligungen verfolgen gezielt Buy-&-Build-Strategien. Strategische Käufer wie Geotab, Trimble, Motive oder Schmitz Cargobull integrieren Akquisitionen zur Ausweitung ihrer

Technologie- und Datenbasis. Die zahlreichen Transaktionen 2025 in Europa – darunter YellowFox, TACHOfresh, Verizon-Connect-Einheiten oder AutoDisk/CarWise – belegen das hohe Aktivitätsniveau und die fortschreitende Marktkonsolidierung.

Im Zusammenspiel ergeben diese Faktoren ein Marktbild, in dem Skalierbarkeit, Integrationsfähigkeit und die Kontrolle über softwarebasierte Wertschöpfung die zentralen Erfolgsparameter bilden. Der Sektor bleibt dynamisch, wachstumsstark und konsolidierungsgetrieben – mit klarer strategischer Relevanz für Finanzinvestoren und industrielle Käufer gleichermaßen.



## Autoren und Ansprechpartner:



Steffen Tutschka

Partner

tutschka@steinbeis-finance.de

Steffen Tutschka berät KMU und Start-ups in Mobility, Real Estate und E-Commerce. Zuvor war er Leiter Strategie / M&A bei Brose Fahrzeugteile SE & Co. KG und verantwortete globale M&A-Projekte bei der Benteler Gruppe. Als Director bei Benteler Automotive Corp. in Detroit betreute er Strategieprojekte und M&A, während er zuvor als Leiter des Vorstandsbüros bei Benteler AG tätig war. Er verfügt über umfangreiche Expertise in Automotive, Maschinenbau und Vertragsverhandlungen.



Dr. Thore Behrens

Partner

behrens@steinbeis-finance.de

Dr. Thore Behrens ist seit Anfang 2024 Partner bei Steinbeis M&A. Zuvor war er Vice President Special Projects bei Sachsenhammer Int. wo er die Entwicklung digitaler Infrastrukturen verantwortete. Als Geschäftsführer bei Banking Consult Executive Search leitete er Kundenakquisition und digitale Dienstleistungen mit Fokus auf C-Level-Besetzungen. Frühere Stationen umfassen die Deutsche Bundesbank, Crédit Agricole und Standard Chartered Bank. Er promovierte zur Machtveränderung von Zentralbanken nach der Finanzkrise und hält einen M.Sc. von der LSE sowie einen B.A. der University of Westminster.

# Übersicht Steinbeis M&A

**Erfahren und unternehmerisch, mit Mittelstandsfokus und breiter Branchenkompetenz: Maßgeschneiderte, ganzheitliche Transaktionsberatung von Unternehmen für Unternehmer**

Fokus auf den Mittelstand	
<b>Seniore Transaktionsberatung</b> von Unternehmen für Unternehmer	<b>Einzigartiger Zugang</b> durch persönliche Kontakte zu <b>Strategen, Finanzinvestoren</b> und <b>Family Offices</b>
Professionelle <b>Prozessführung</b> und <b>Optimierung</b> des Transaktionswertes	<b>Netzwerkzugang</b> durch die Branchenexpertise der Partner, Beiräte & global ausgerichteten Steinbeis-Verbund
Erfahrung aus weit <b>über 200</b> erfolgreich abgeschlossenen <b>Transaktionen</b>	<b>Win-Win Situation</b> durch intelligente und empathische Verhandlungsführung

**Weitreichende DACH-Präsenz mit internationalem Netzwerk**

**240+**  
Transaktionen

**14**  
Partner



„Big enough to serve, small enough to care“



**9**  
Standorte

**100%**  
Vertrauen

**Mitgliedschaften**






**Dienstleistungsspektrum & Team**

**Unternehmensverkauf**

**Unternehmenskauf**

**Kapitalbeschaffung**

**M&A Transaktions-Strategie**



# Steinbeis-Verbund

Steinbeis M&A ist Teil des Steinbeis-Stiftungsverbundes, einer der größten Dienstleistungsgruppen Europas im Bereich “Technologie- und Wissenstransfer”

## Internationaler Beratungs-, Technologie- & Wissenstransfer

**1.107**  
Steinbeis  
Unternehmen weltweit

**24**  
Länder

**5.100** Experten und  
**624** Professoren

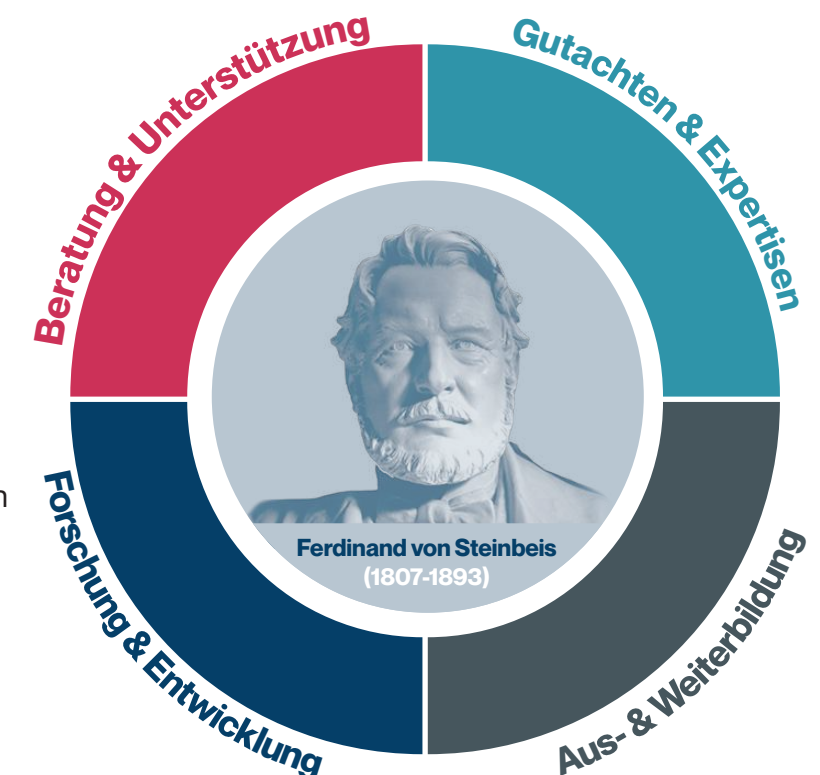
**8** Kooperationen mit  
Hochschulen



- Dualen Hochschule Baden-Württemberg
- Hochschule Darmstadt
- Hochschule Karlsruhe
- RWU Hochschule Ravensburg-Weingarten, University of Applied Sciences
- Hochschule Reutlingen
- Hochschule für Technik Stuttgart
- Technischen Hochschule Ulm
- Steinbeis Hochschule

## Dienstleistungs-spektrum

Der Verbund bietet Technologie- und Managementkompetenz aus einer Hand und in einzigartiger Bandbreite. Steinbeis ist Problemlöser und Dienstleister in Beratung, Forschung und Entwicklung sowie Aus- und Weiterbildung für Partner aus allen Bereichen und jeder Größe.





# Kontakt



**Steffen Tutschka**  
Partner

+49 172 843 410 2  
[tutschka@steinbeis-finance.de](mailto:tutschka@steinbeis-finance.de)



**Dr. Thore Behrens**  
Partner

+49 171 744 888 4  
[behrens@steinbeis-finance.de](mailto:behrens@steinbeis-finance.de)

## Steinbeis M&A Partners GmbH

### Adresse

**Main Tower**  
**Neue Mainzer Str. 52-58**  
**60311 Frankfurt am Main**

### Telefon

**+49 69 1707 5761 0**

### E-Mail & Webseite

**[info@steinbeis-finance.de](mailto:info@steinbeis-finance.de)**  
**[www.steinbeis-finance.de](http://www.steinbeis-finance.de)**

**Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | München | Köln | Berlin | Wien | Zürich**