

Der BM&A M&A KLIMA MONITOR

Ergebnisse April 2024

BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS GEM. E.V.

M&A REVIEW



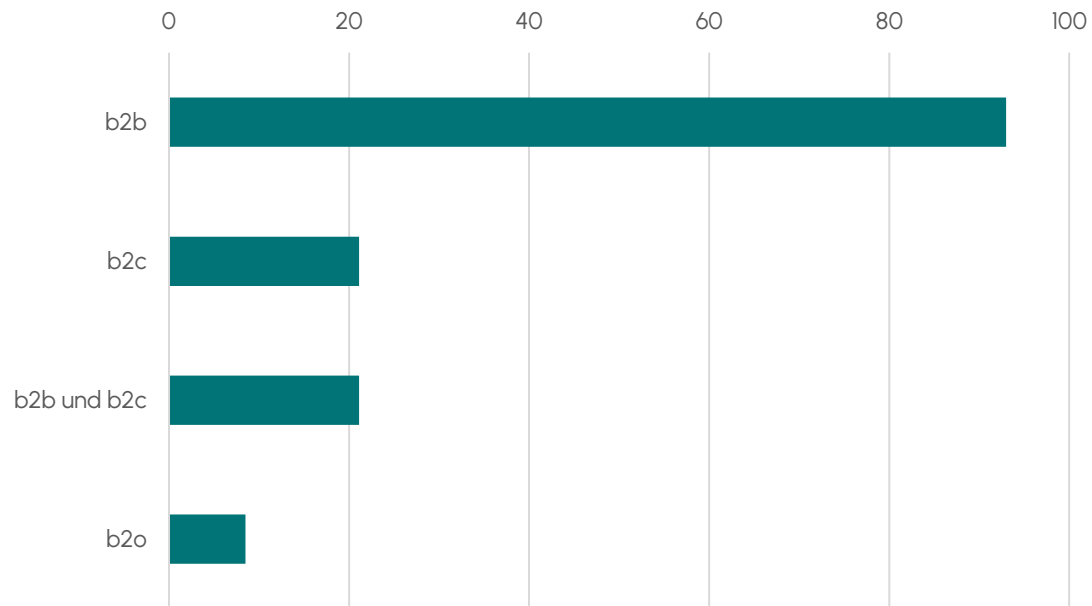
Der BM&A M&A Klima Monitor

WEN HABEN WIR BEFRAGT

Die Unternehmen sind überwiegend im B2B Bereich tätig. Das Sample setzt sich aus Beratern, Corporates und Mittelständlern zusammen. Die wirtschaftliche Lage wird global und in Europa besser beurteilt als in Deutschland.

Frage:

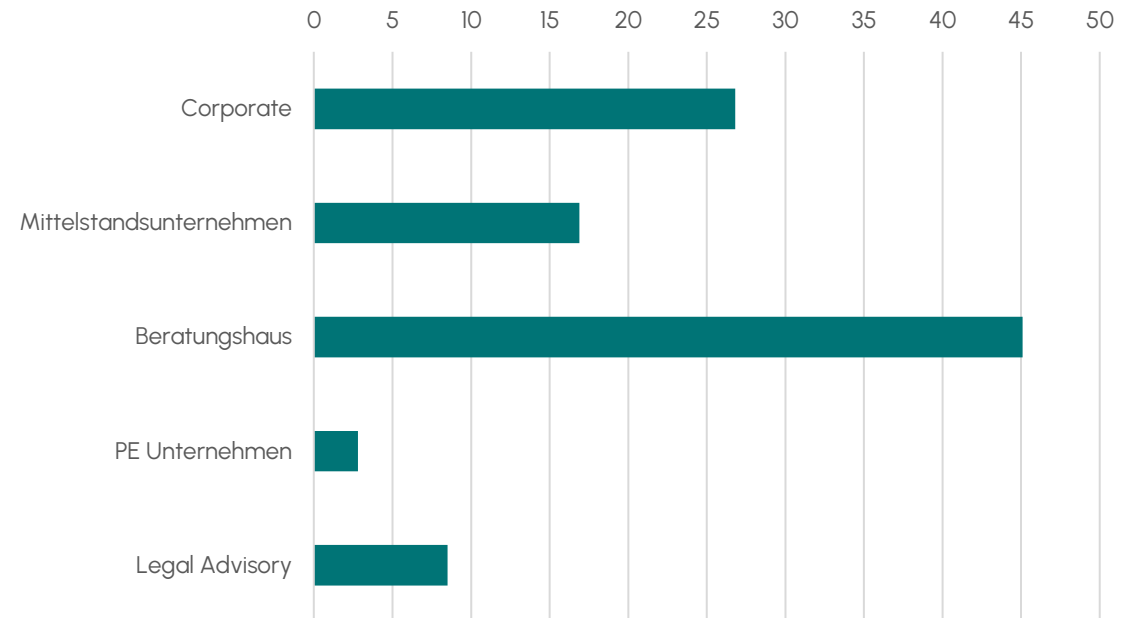
Welche Märkte bedient Ihr Unternehmen... (in %)



N=68 (Mehrfachnennungen möglich)

Frage:

Wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben (in %)



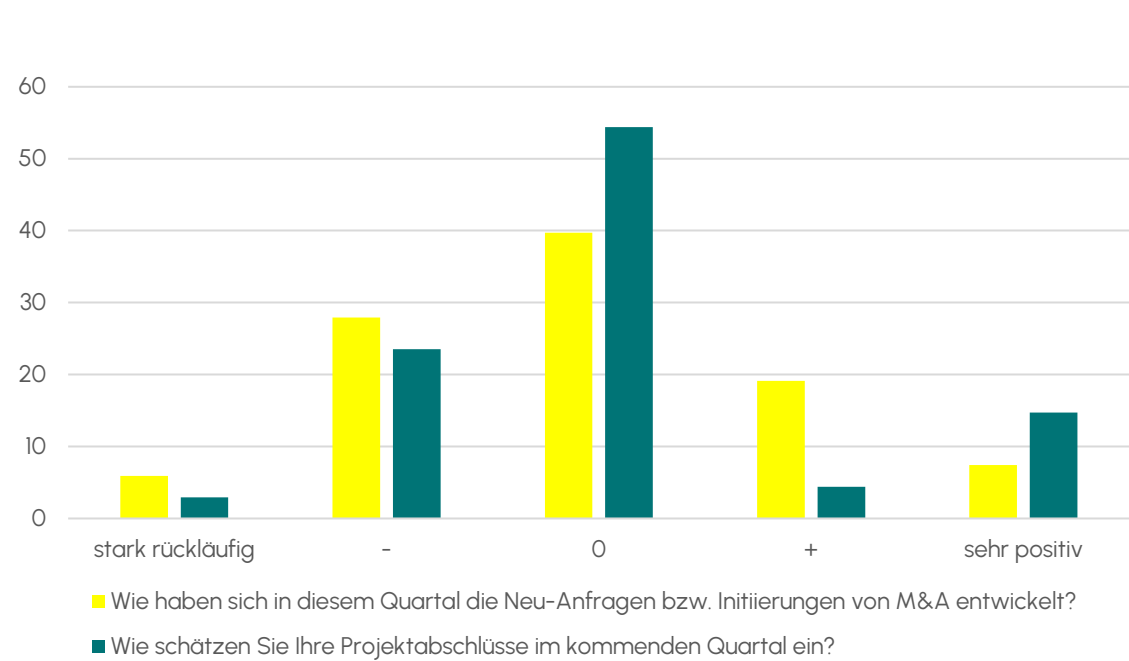
N=68

Der BM&A M&A Klima Monitor

ENTWICKLUNGEN DES M&A MARKTES (I)

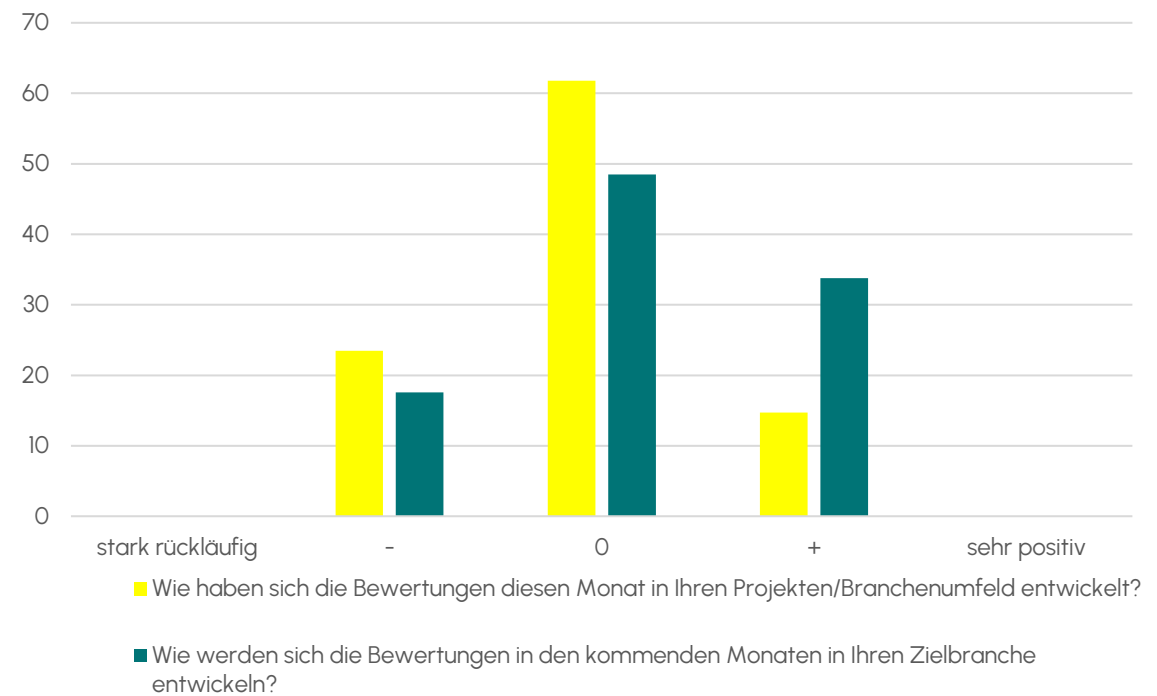
Die Entwicklung des M&A Marktes in Deutschland wird – kommend von einem niedrigen Niveau – leicht positiv gesehen. Dies zeigt sich auch bei den Bewertungen von Unternehmen. Die Befragten sehen steigende Bewertungen in den kommenden Monaten voraus.

Frage:
Neu-Anfragen und potenzielle Projektabschlüsse (in %)



N=68 (Mehrfachnennungen möglich)

Frage:
Entwicklungen der Bewertungen (in %)



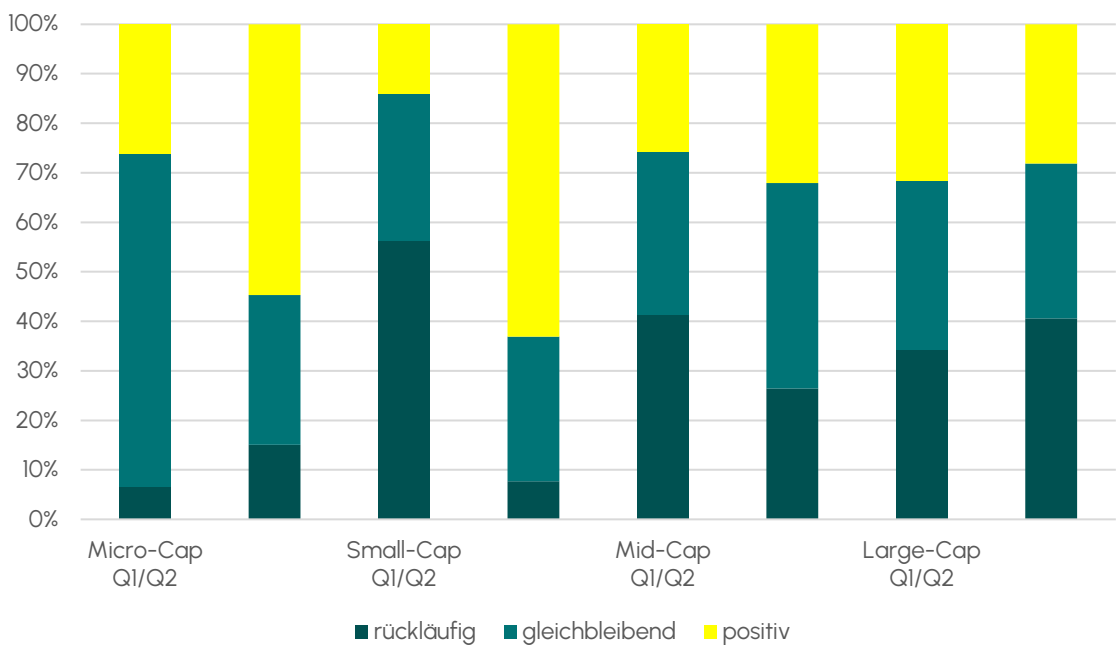
N=68

Der BM&A M&A Klima Monitor

ENTWICKLUNG DES M&A MARKTES (II)

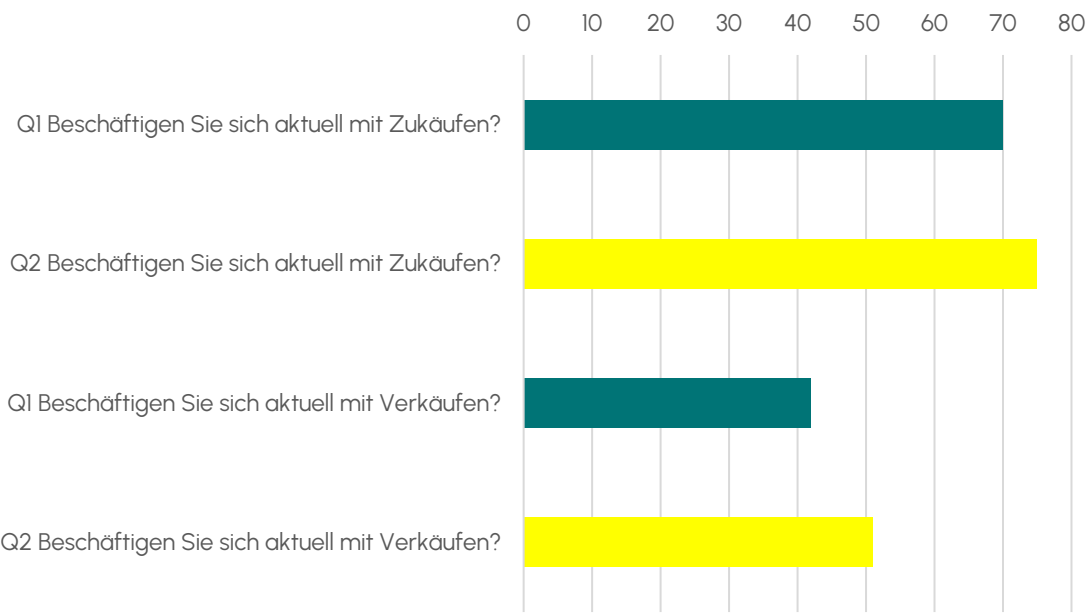
Grundlegend scheint sich die Stimmung am M&A Markt aufzuhellen. Vor allem im Micro und Small-Cap Bereich ist dies der Fall. In Q2 beschäftigen sich etwas mehr Unternehmen mit Zukäufen als noch in Q1.

Frage:
M&A Aktivität nach Größenklassen? (in %)



N=88/68

Frage:
Beschäftigen Sie sich aktuell mit Zu- bzw. Verkäufen? (in %)



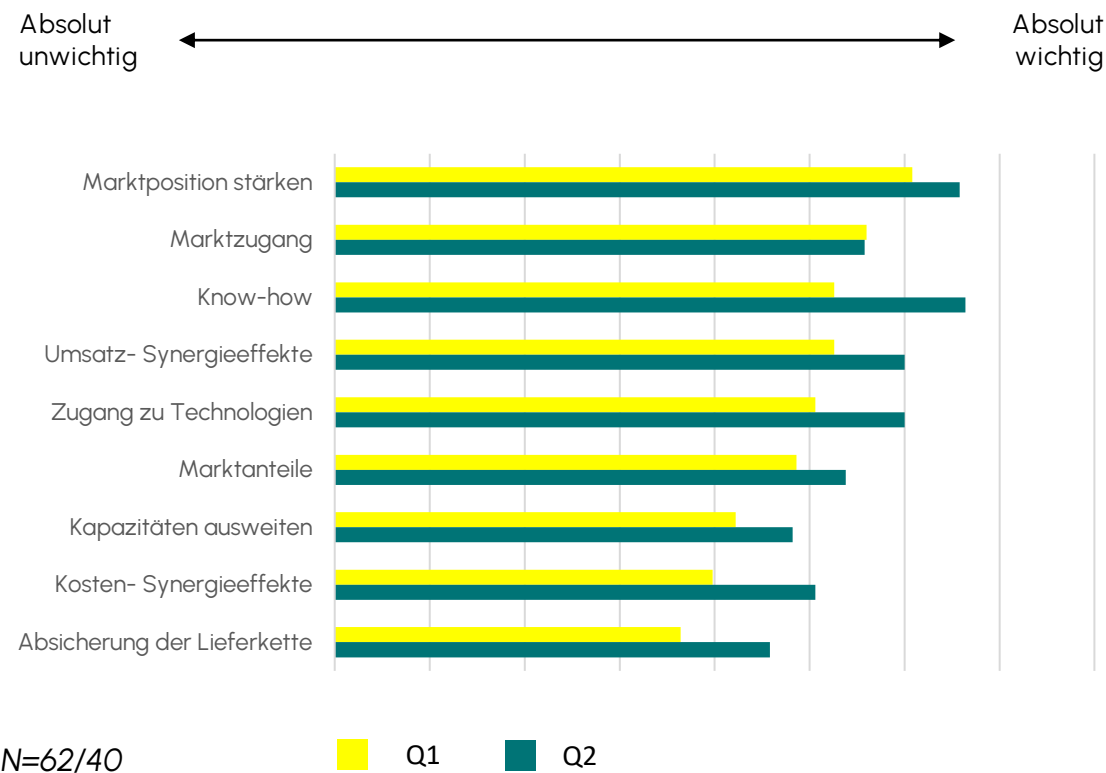
N=88/68

Der BM&A M&A Klima Monitor

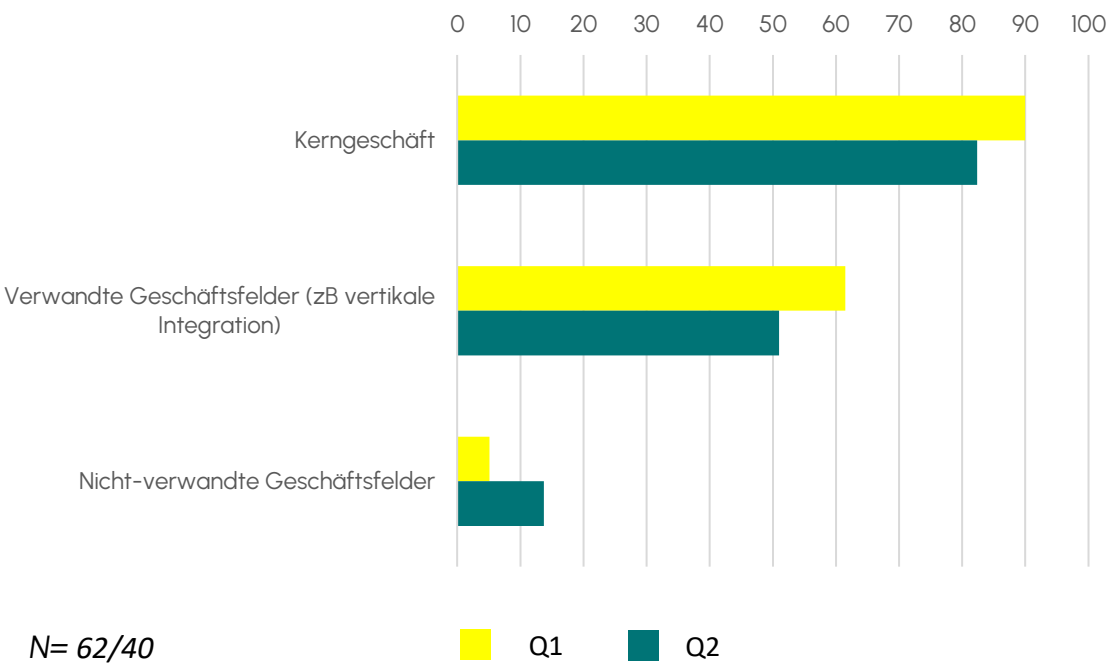
MOTIVE FUER DEN ZUKAUF

Die entscheidenden Motive für einen Zukauf liegen in Q2 vor allem bei Know-how, Umsatz Synergien und Technologien. Zukäufe finden im Wesentlichen im Kerngeschäft aber auch in nicht verwandten Feldern statt.

Frage:
Top-Motive für einen Zukauf? (Durchschnitt, 1-5 Skala)



Frage:
In welchen Bereichen kaufen Sie zu? (in %)



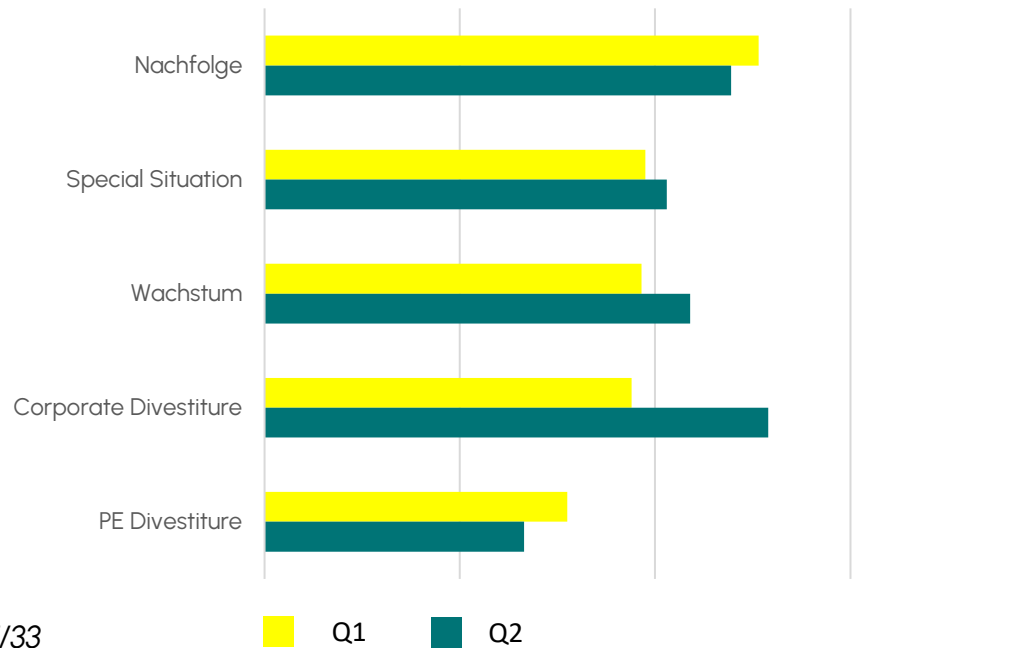
Der BM&A M&A Klima Monitor

MOTIVE FUER DEN VERKAUF

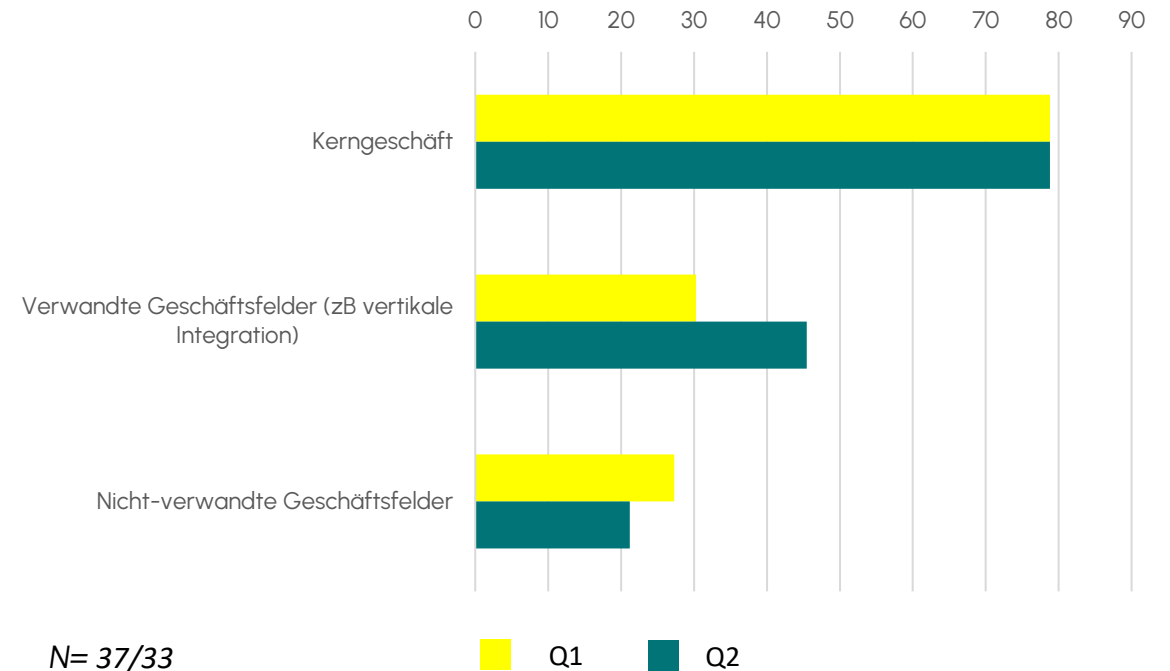
Nachfolge scheint durchgehend ein Hauptgrund für den Verkauf zu sein. Darüber hinaus handelt sich in Q2 vor allem um ein klassisches Corporate Divestiture (im Kernbereich).

Frage:
Top-Motive für einen Verkauf? (Durchschnitt, 1-5 Skala)

Absolut unwichtig ← → Absolut wichtig



Frage:
In welchen Bereichen verkaufen Sie? (in %)

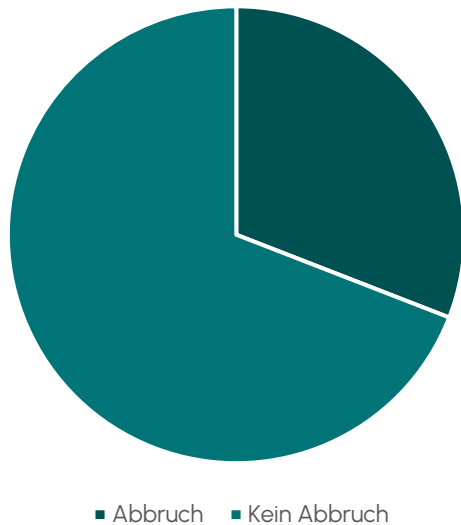


Der BM&A M&A Klima Monitor

TRANSAKTIONSABBRUCH

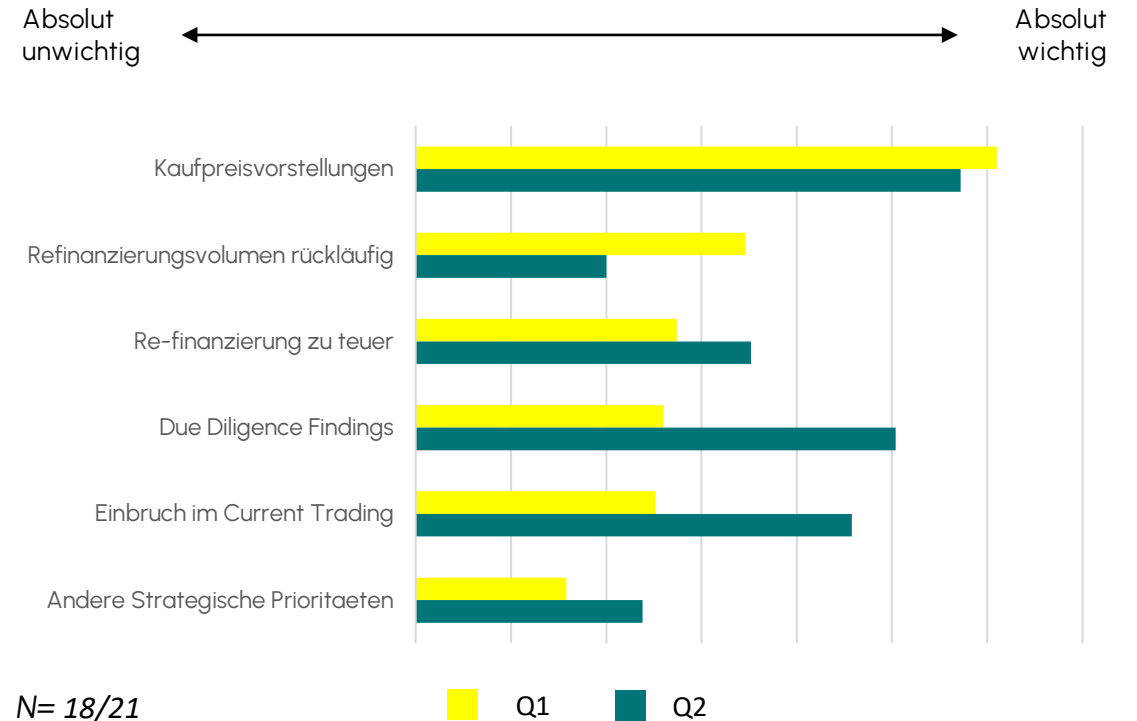
In etwa 30% der Befragten Unternehmen haben im ersten Quartal eine Transaktion abgebrochen. Im Wesentlichen scheiterten die Transaktionen an den Kaufpreisvorstellungen sowie DD Findings.

Frage:
Haben Sie in diesem Monat eine Transaktion abgebrochen? (in %)



N=68

Frage:
Warum haben Sie die Transaktion abgebrochen?
(Durchschnitt, 1-5 Skala)



N= 18/21

Der BM&A M&A Klima Monitor

KEY TAKE AWAYS

Die Zeichen für den M&A Markt in Deutschland sind – von einem niedrigen Niveau kommend – leicht positiv. Strategische Divestiture sowie Nachfolge scheinen derzeit die wesentlichen Gründe für den Verkauf zu sein.

TAKE AWAYS:

- Die Aussichten auf den Deutschen M&A Markt sind – kommend von einem niedrigen Niveau – leicht positiv im Vergleich zu Q1, aber auch etwas gespalten. Dies spiegelt sich auch in der erwarteten Wirtschaftsentwicklung wider. Im Vergleich zum Q1 sehen in Q2 fast 40 eine leicht positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland (zum Vergleich, in Q1 waren 25%). Die Entwicklung in Europa bzw. Global wird als positiv eingeschätzt.
- Hauptmotive für den Zukauf sind Zugang zu Technologien, Umsatz-Synergien und know-how. Dies lässt auf spannende Transaktionen hoffen, die auf Wachstum und Weiterentwicklung ausgerichtet sind und nicht auf Kosteneinsparungen setzen.
- Strategische Divestiture sowie Nachfolge scheinen wesentliche Gründe für den Verkauf zu sein.
- Transaktionsabbrüche kamen in der Q2 Studie häufiger vor als in der Q1 Studie. Wesentlicher Treiber dafür sind divergierende Kaufpreisvorstellungen und Due Diligence Findings.