

Der BMA M&A KLIMA MONITOR

Ergebnisse Q2 2025

BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS GEM. E.V.

M&A REVIEW

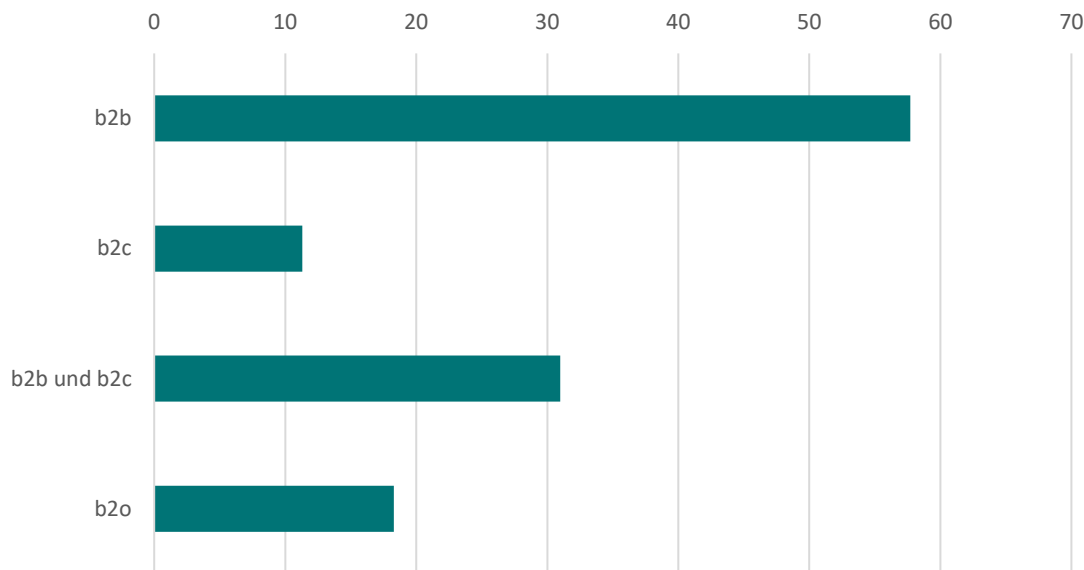


Der BMA M&A Klima Monitor

WEN HABEN WIR BEFRAGT

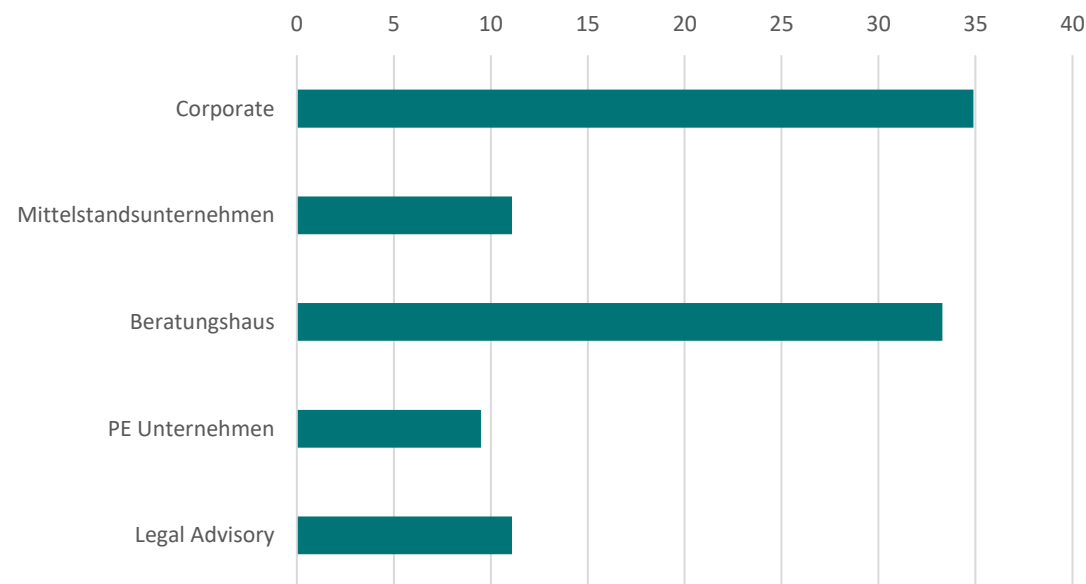
Die Unternehmen sind überwiegend im B2B Bereich tätig. Das Sample setzt sich aus Beratern, Corporates und Mittelständlern zusammen. Die wirtschaftliche Lage wird global und in Europa besser beurteilt als in Deutschland.

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



N=71 (Mehrfachnennungen möglich)

Frage:
Wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben (in %)



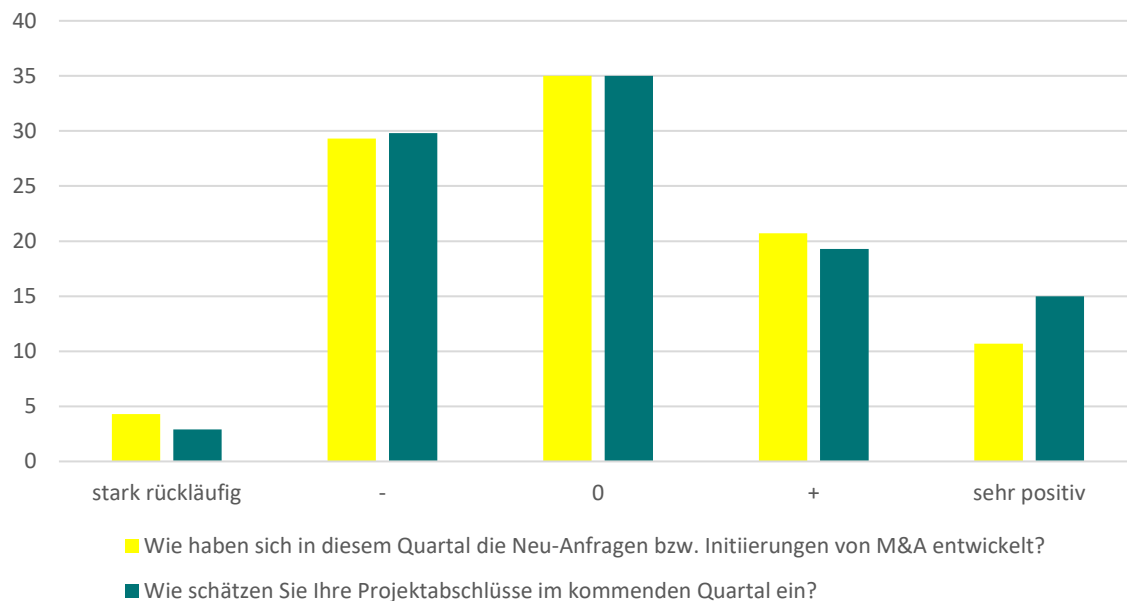
N=71

Der BMA M&A Klima Monitor

ENTWICKLUNGEN DES M&A MARKTES (I)

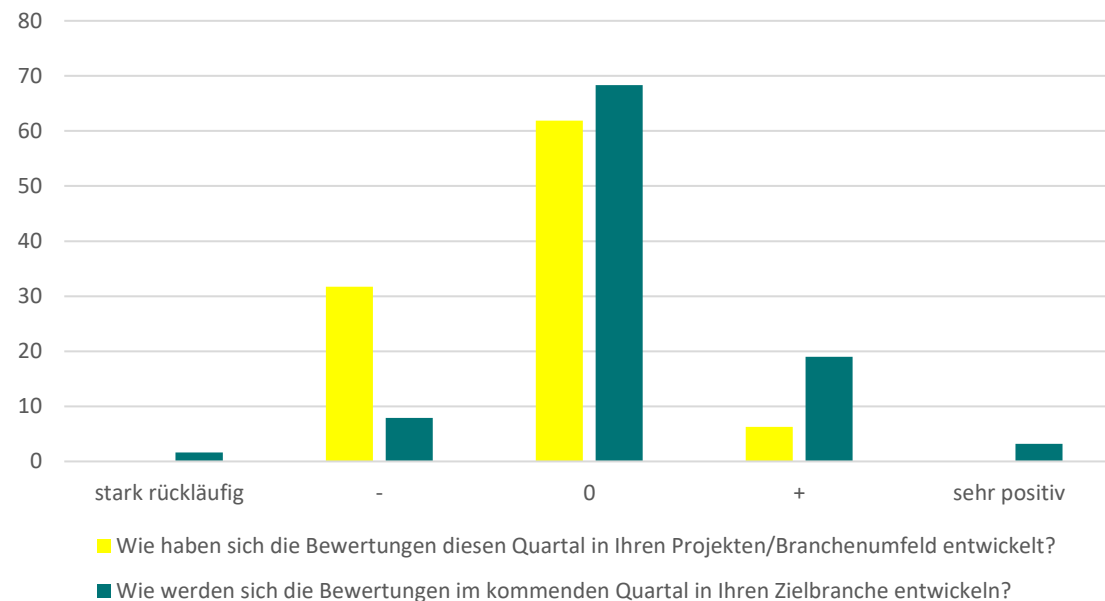
Die Entwicklung des M&A Marktes in Deutschland wird weniger positiv gesehen. Dies zeigt sich auch bei den aktuellen Bewertungen von Unternehmen. Die Befragten sehen steigende Bewertungen in den kommenden Monaten voraus.

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



N=71

Frage:
Entwicklungen der Bewertungen (in %)

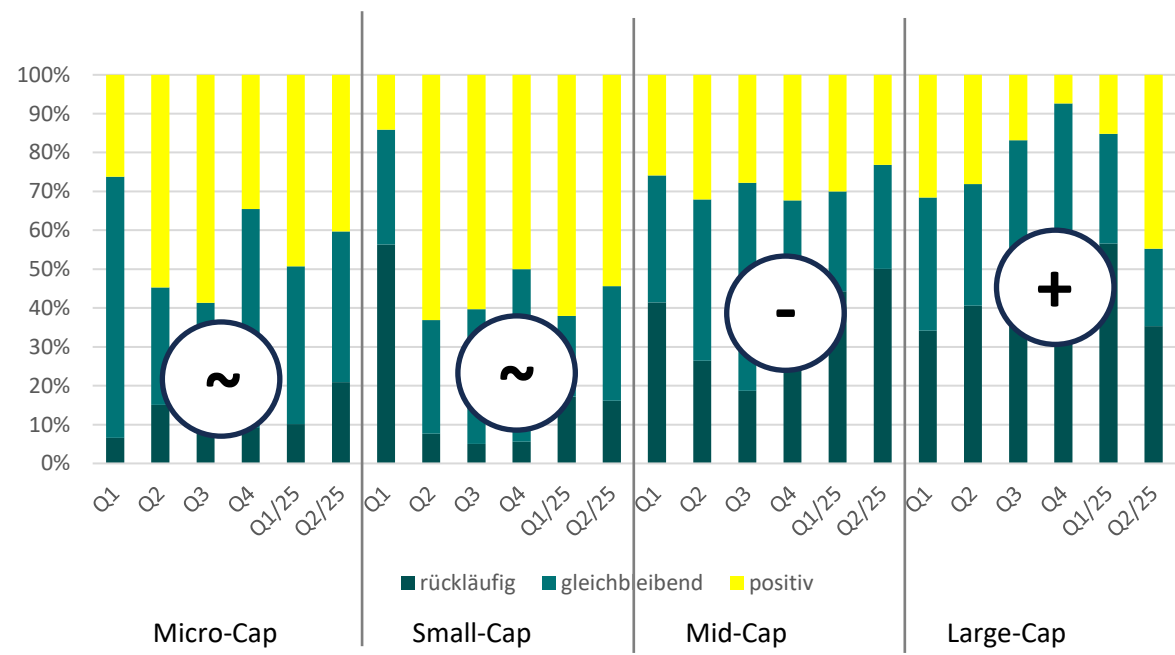


N=71

Der BM&A M&A Klima Monitor
ENTWICKLUNG DES M&A MARKTES (II)

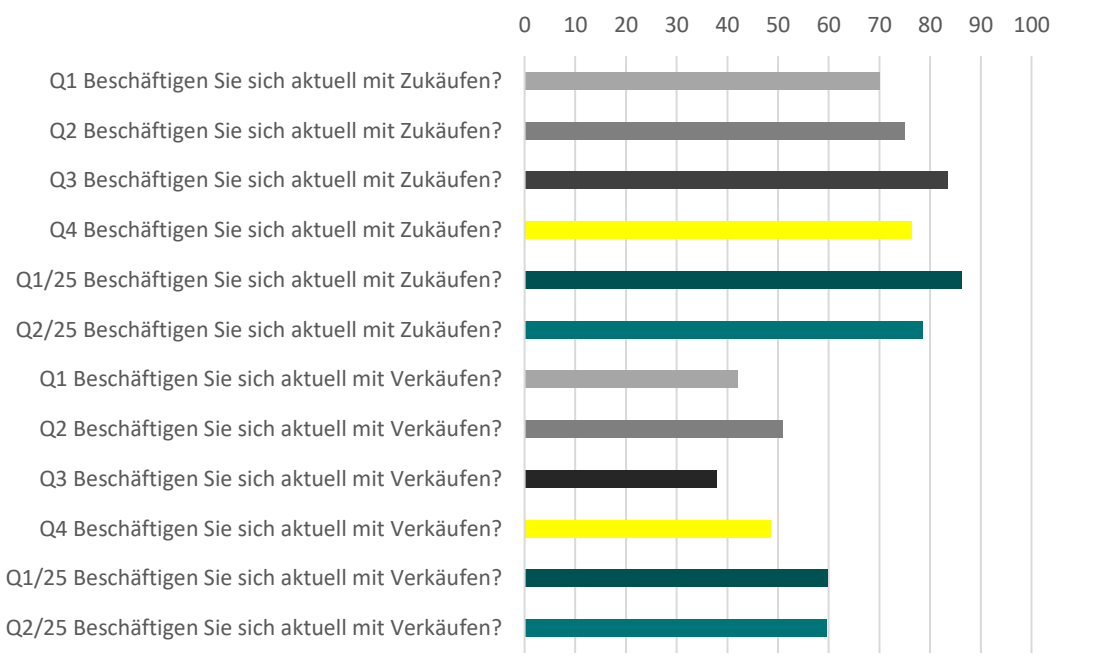
Die Entwicklung im Micro- und Small-Cap Bereich ist ähnlich wie im letzten Quartal. Der Mid-Cap Bereich scheint eingetrübt. Die Stimmung bei Large-Cap ist deutlich positiver als noch 2024. Zukäufe spielen eine wichtige Rolle.

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



N= 88/68/79/72/87/71

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

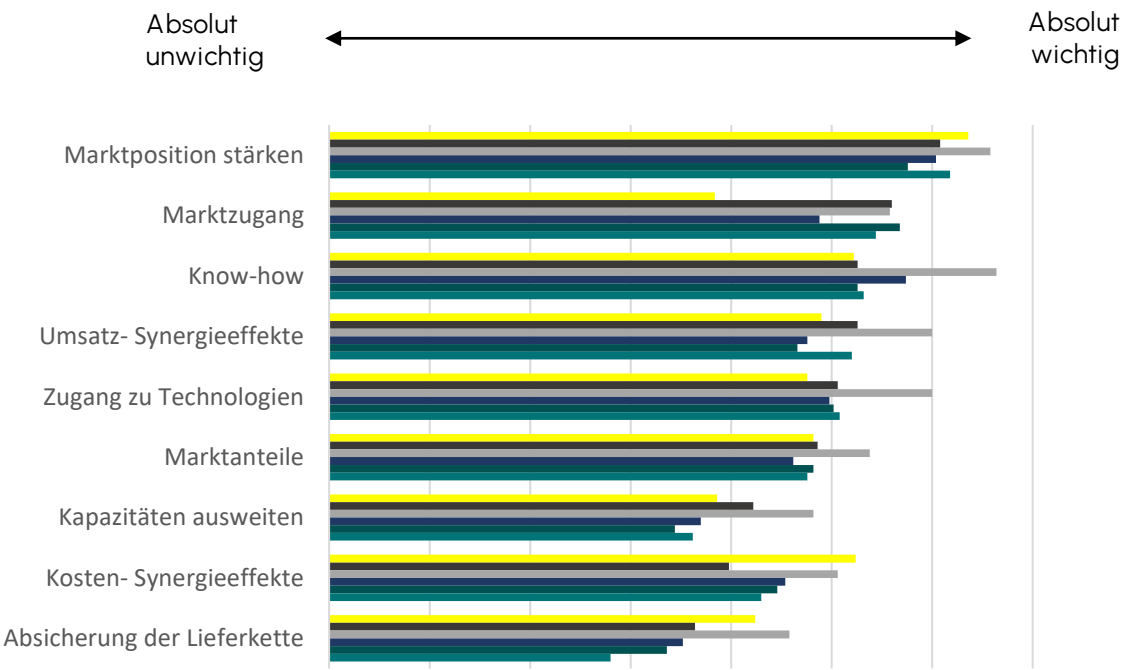


N= 88/68/79/72/87/71 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1/25 Q2/25

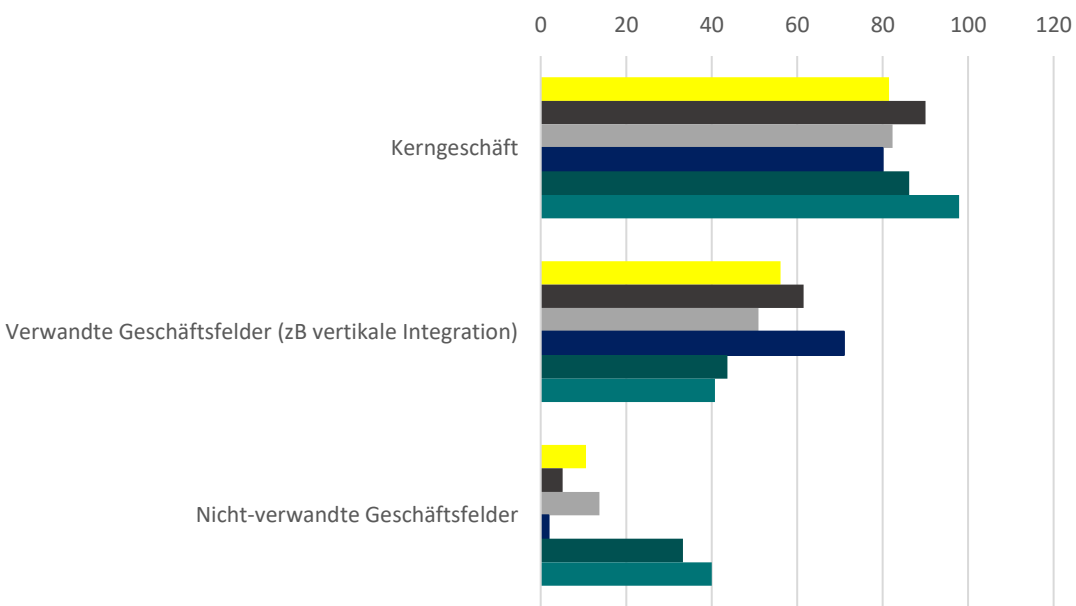
Der BMA M&A Klima Monitor MOTIVE FÜR DEN ZUKAUF

Die entscheidenden Motive für einen Zukauf liegen in der Stärkung der Marktposition und Marktzugang aber auch bei Know-how und Technologien. Zukäufe finden im Wesentlichen im Kerngeschäft statt, aber auch durch Diversifikation.

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



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



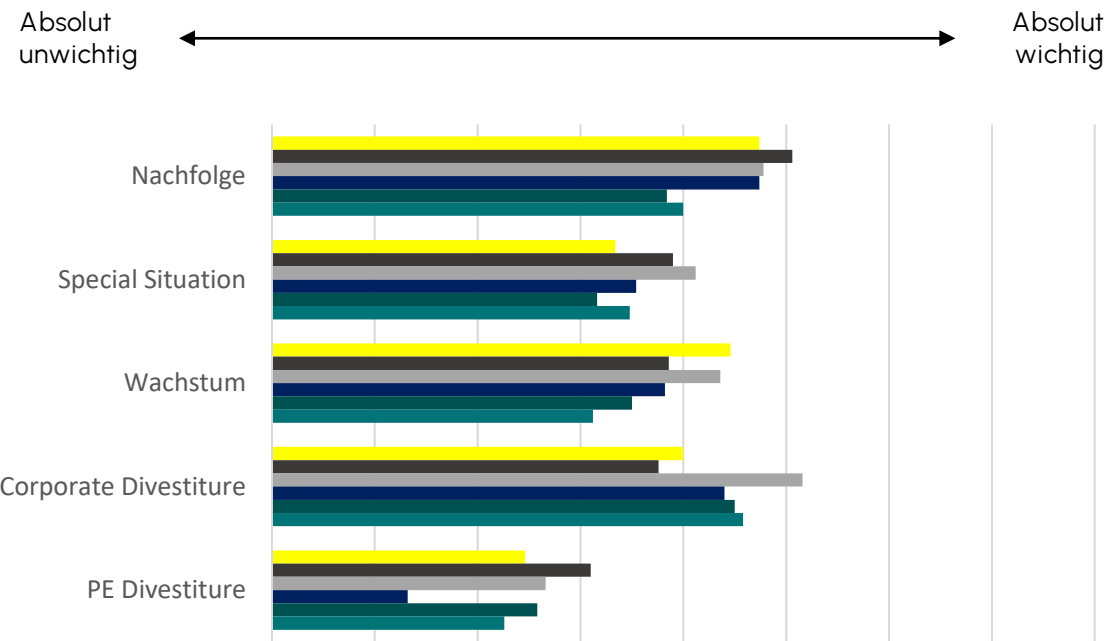
N= 88/68/79/72/87/71 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1/25 Q2/25

N= 88/68/79/72/87/71 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1/25 Q2/25

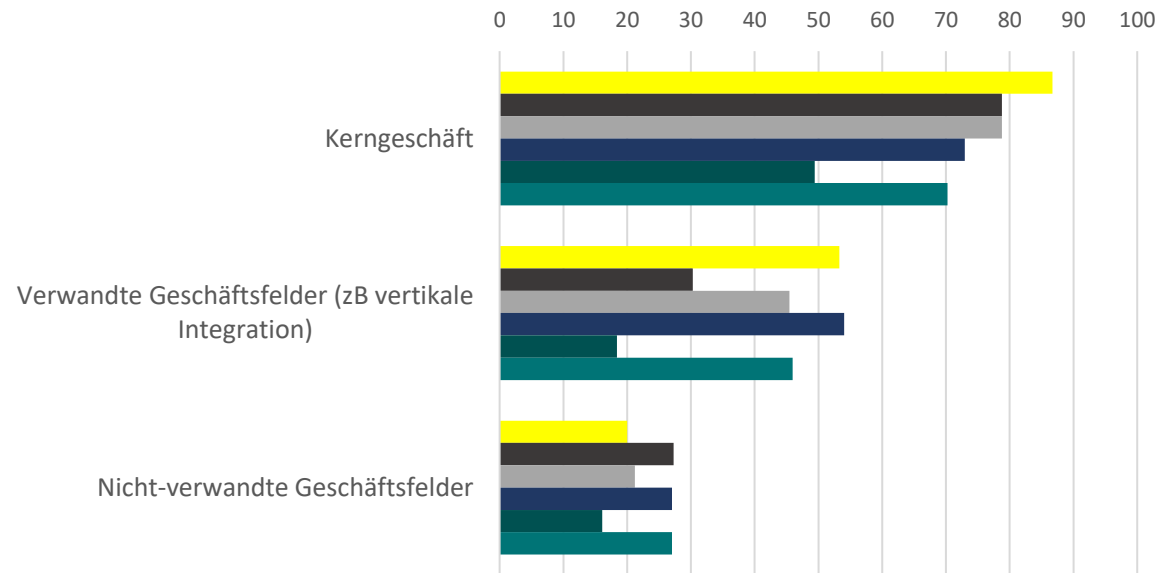
Der BMA M&A Klima Monitor MOTIVE FÜR DEN VERKAUF

Corporate Divestitures, Nachfolge und angestrebtes Wachstum scheinen der Hauptgründe für einen Verkauf zu sein. Darüber hinaus befinden sich verkaufende Unternehmen oftmals in einer „special Situation“.

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



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



N= 88/68/79/72/87/37 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1/25 Q2/25

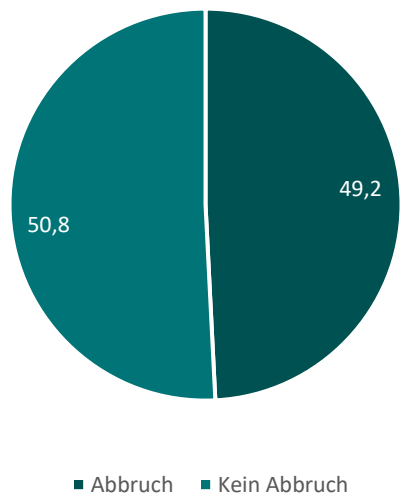
N= 88/68/79/72/87/37 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1/25 Q2/25

Der BMA M&A Klima Monitor

TRANSAKTIONSABBRUCH

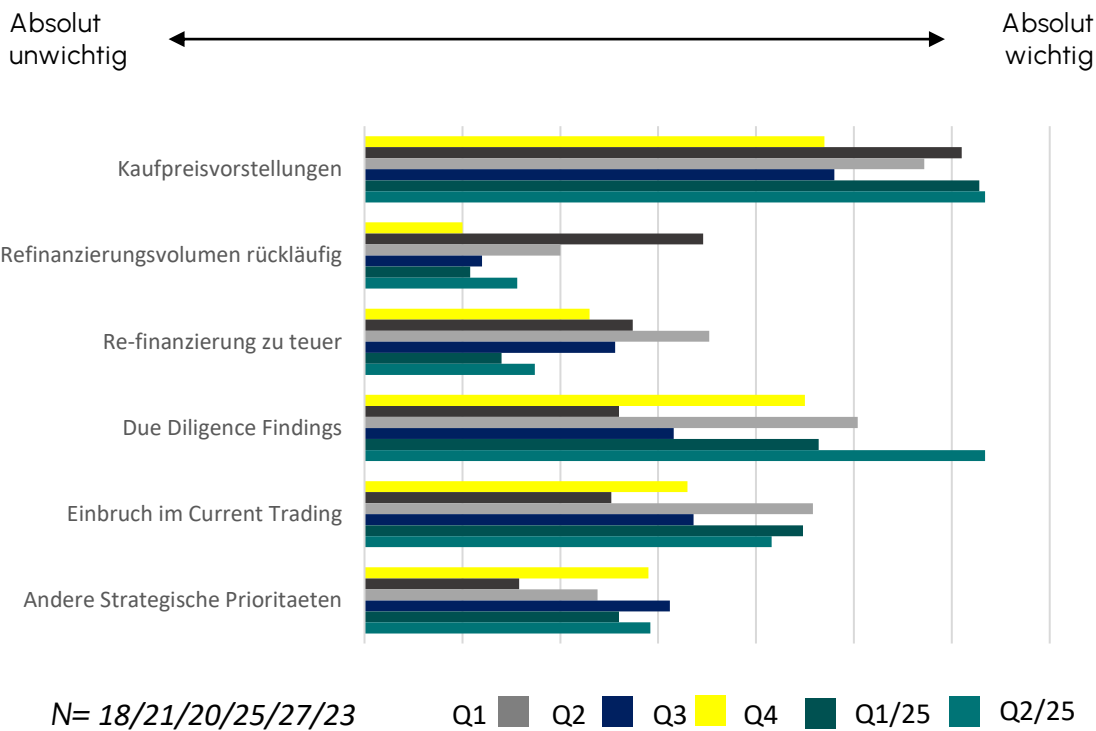
In etwa 50% der Befragten Unternehmen haben in Q2 eine Transaktion abgebrochen. Im Wesentlichen scheiterten die Transaktionen an den Kaufpreisvorstellungen. DD Findings sowie ein Einbruch im Current Trading sind weitere Gründe.

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



N=71

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



Die Stimmung am deutschen M&A Markt hellt sich langsam etwas auf. Die Erwartungen an Bewertungsentwicklungen sowie Wachstumsmotive der Unternehmen lassen auf ein positiveres drittes Quartal 2025 hoffen.

TAKE AWAYS:

- Die Aussichten auf den Deutschen M&A Markt hellen sich langsam etwas auf, sind aber auch etwas gespalten. Der Micro- und Small-Cap Bereich zieht eine ähnliche Bilanz wie im ersten Quartal. Der Mid-Bereich hat sich weiter eingetrübt, allerdings verzeichnet der Large-Cap Bereich eine eher positive Entwicklung.
- Dieses positive Bild spiegelt sich auch in der erwarteten Wirtschaftsentwicklung wider. 31.8% der Befragten (17% in Q1) sehen eine positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Wohingegen die Entwicklung in Europa deutlich positiver (34.9% im Vergleich zu 26.4% in Q1) eingeschätzt wird. Global zeichnen sich klare Bedenken ab.
- Hauptmotive für den Zukauf sind die Stärkung der Marktposition und Zugang zu Märkten. Dies lässt auf spannende Transaktionen hoffen, die auf Wachstum und Weiterentwicklung ausgerichtet sind und nicht auf Kosteneinsparungen setzen.
- Corporate Divestiture ist ein wesentlicher Grund für den Verkauf. Dies spiegelt den Fokus der Unternehmen auf das Kerngeschäft wider.
- Transaktionsabbrüche kommen häufiger vor. Wesentlicher Treiber dafür sind divergierende Kaufpreisvorstellungen.