

Der BMA M&A KLIMA MONITOR

Ergebnisse Q3 2025

BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS GEM. E.V.

M&A REVIEW

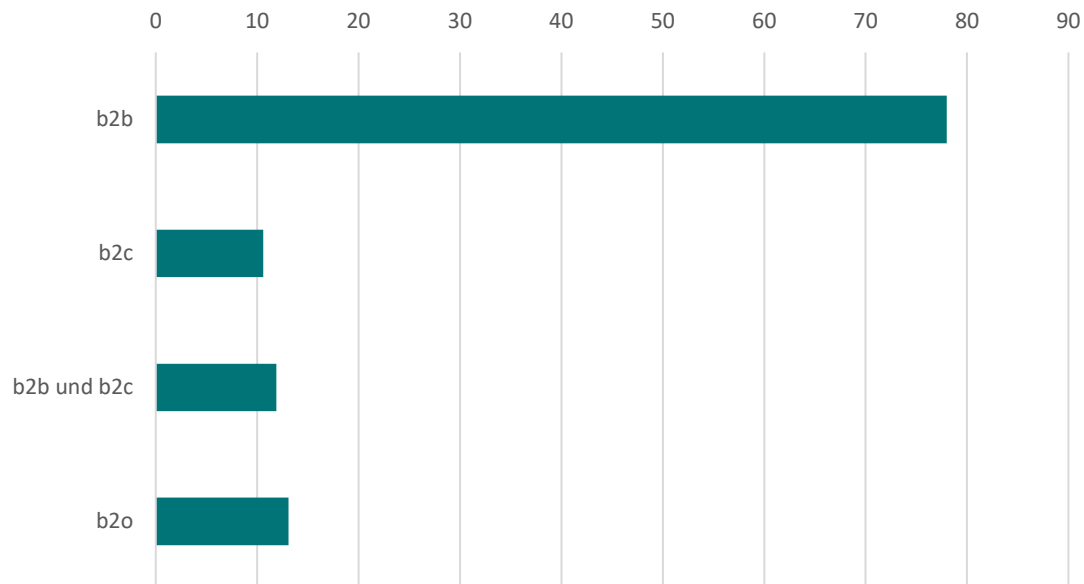


Der BMA M&A Klima Monitor

WEN HABEN WIR BEFRAGT

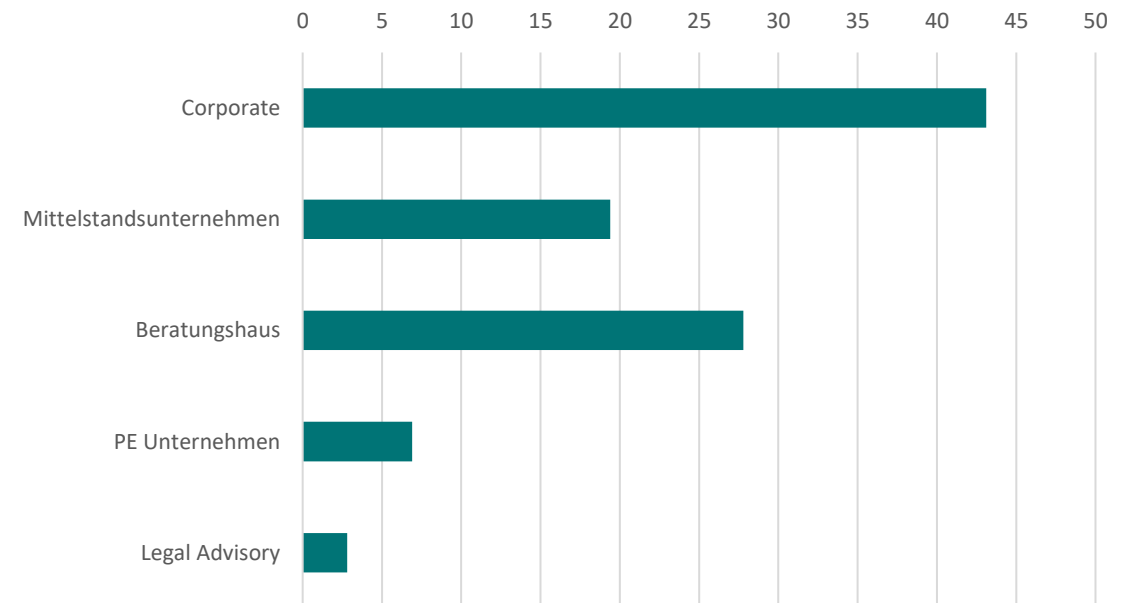
Die Unternehmen sind überwiegend im B2B Bereich tätig. Das Sample setzt sich aus Corporates, Beratern und Mittelständlern zusammen. Die wirtschaftliche Lage wird global und in Europa besser beurteilt als in Deutschland.

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



N=84 (Mehrfachnennungen möglich)

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



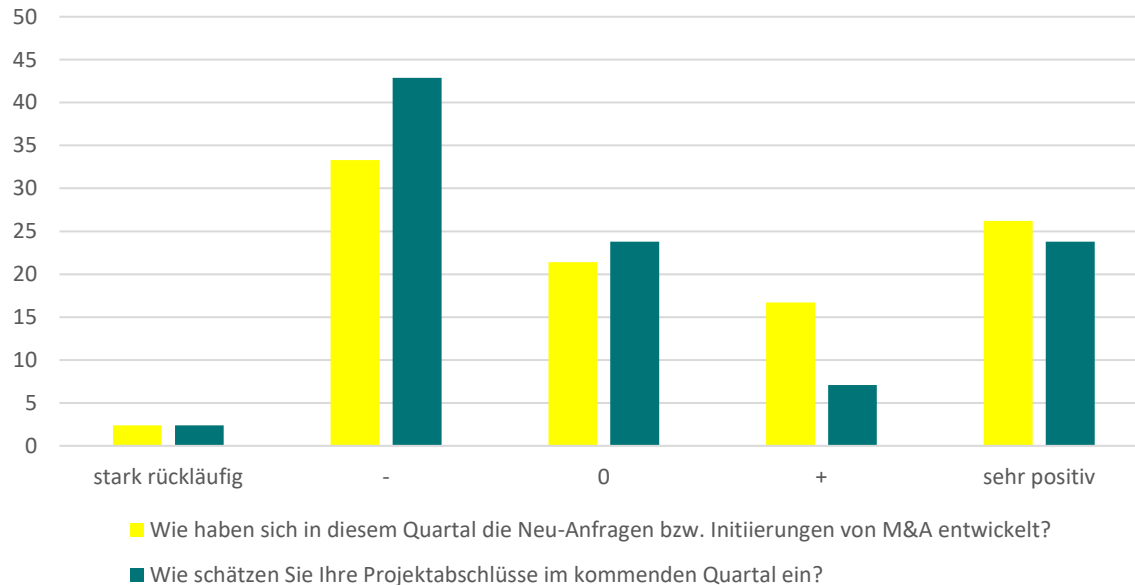
N=84

Der BMA M&A Klima Monitor

ENTWICKLUNGEN DES M&A MARKTES (I)

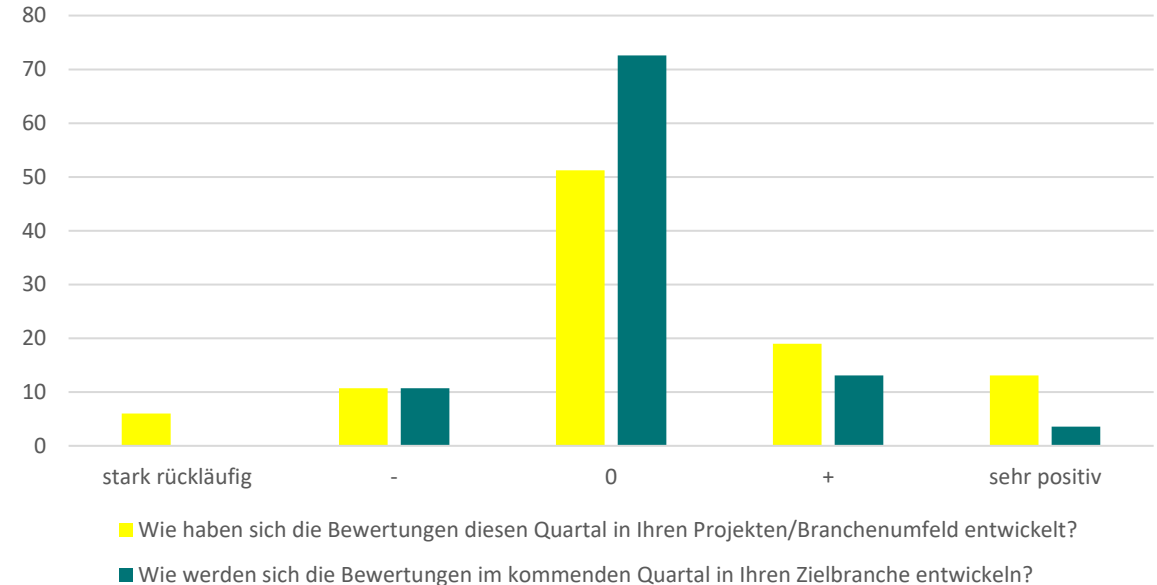
Die Entwicklung des M&A Marktes in Deutschland wird weniger positiv gesehen. Dies zeigt sich auch bei den aktuellen Bewertungen von Unternehmen. Die Befragten sehen gleichbleibende Bewertungen voraus.

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



N=84

Frage:
Entwicklungen der Bewertungen (in %)



N=84

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

Die Entwicklung im Small-Cap Bereich ist ähnlich wie im letzten Quartal. Der Mid-Cap Bereich hat sich positiv entwickelt. Die Stimmung bei Large-Cap und Micro-Cap ist negativer als in Q1 und Q2.

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

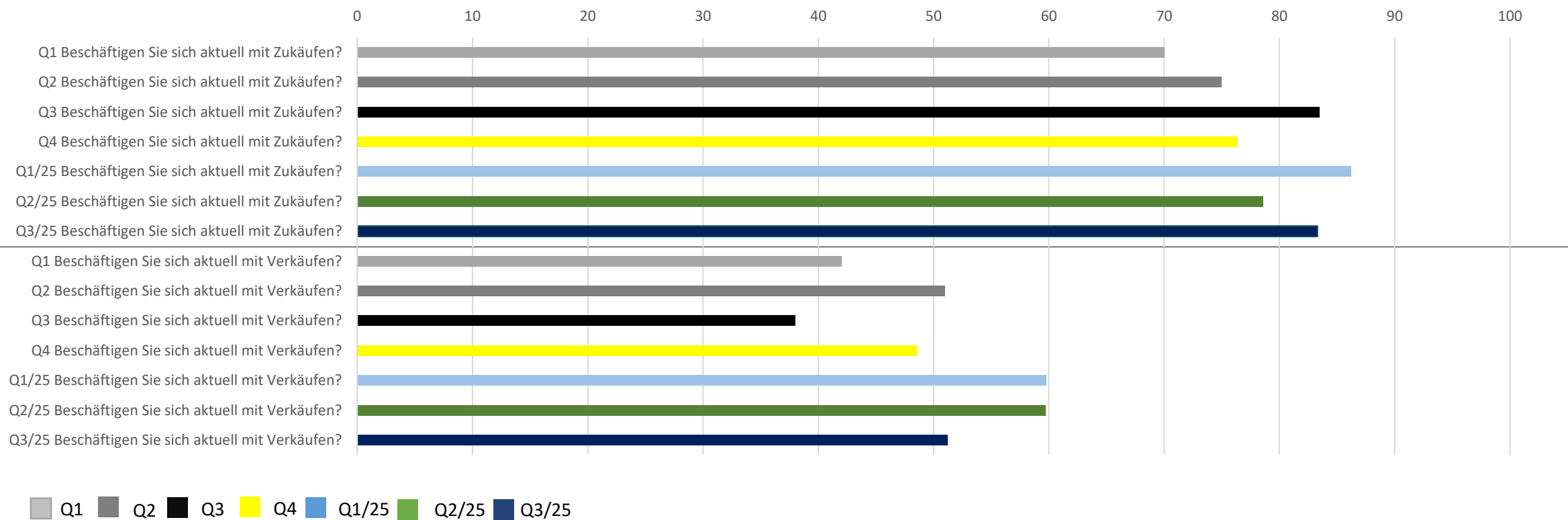


N= 88/68/79/72/87/71/84

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

Zukäufe spielen konstant eine wichtige Rolle und sind seit dem dritten Quartal 2024 auf hohem Niveau. Verkäufe sind insgesamt etwas volatil, allerdings beschäftigen sich ca. 50% mit diesen.

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



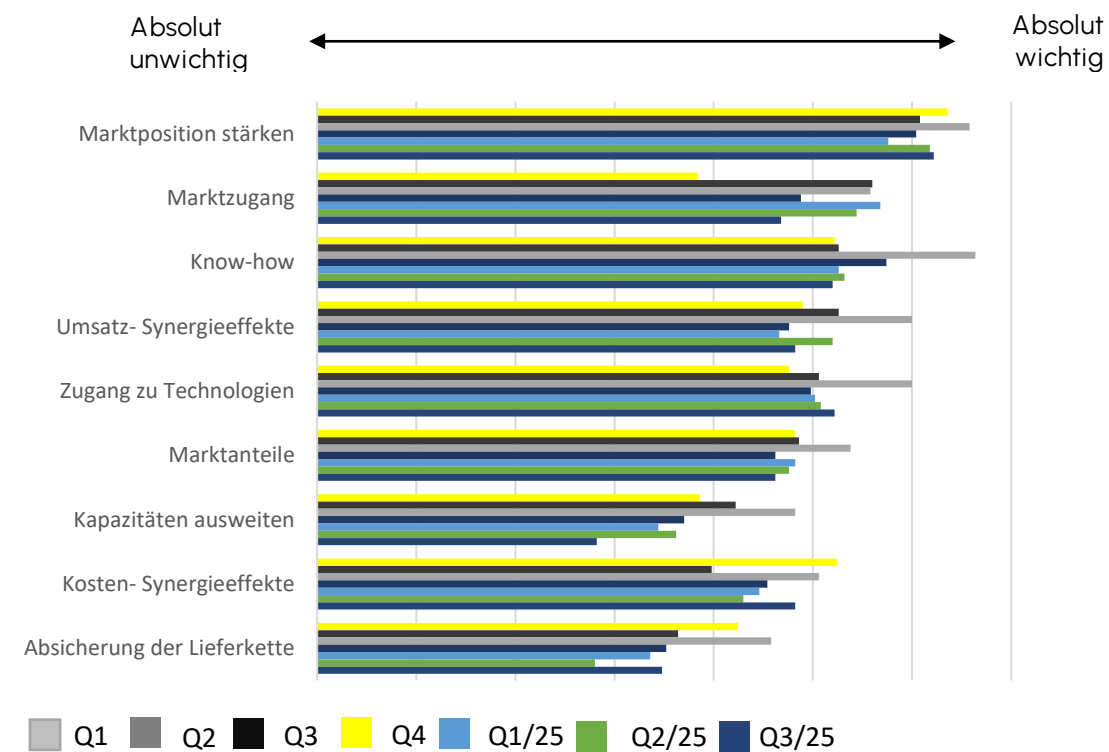
N= 88/68/79/72/87/71/84

Der BMA M&A Klima Monitor

MOTIVE FÜR DEN ZUKAUF

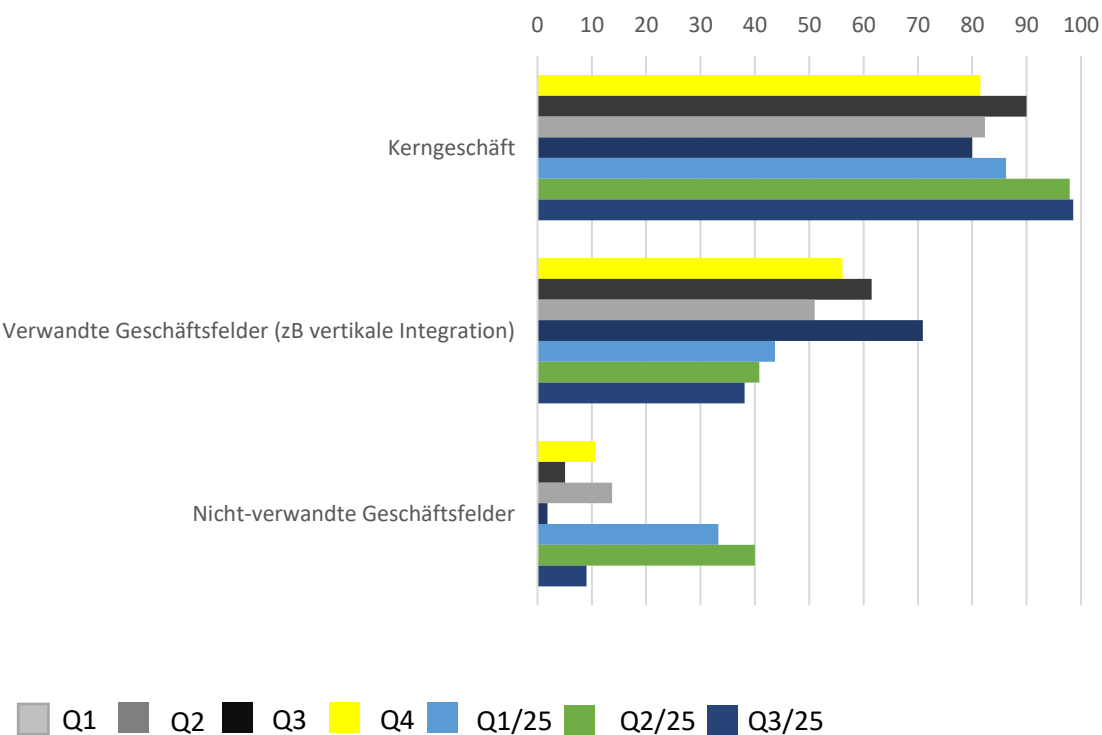
Die entscheidenden Motive für einen Zukauf liegen in der Stärkung der Marktposition aber auch bei Know-how und Technologien. Zukäufe finden im Wesentlichen im Kerngeschäft statt.

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



N= 88/68/79/72/87/71/84

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

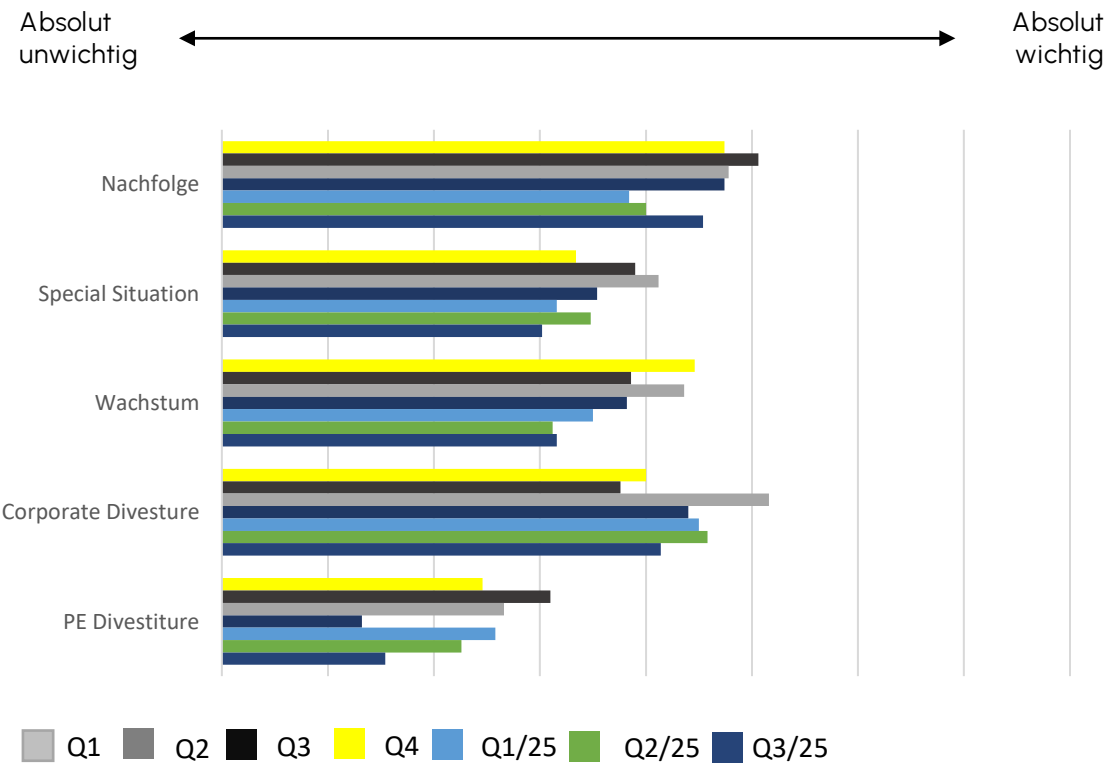


N= 88/68/79/72/87/71/84

Der BMA M&A Klima Monitor MOTIVE FÜR DEN VERKAUF

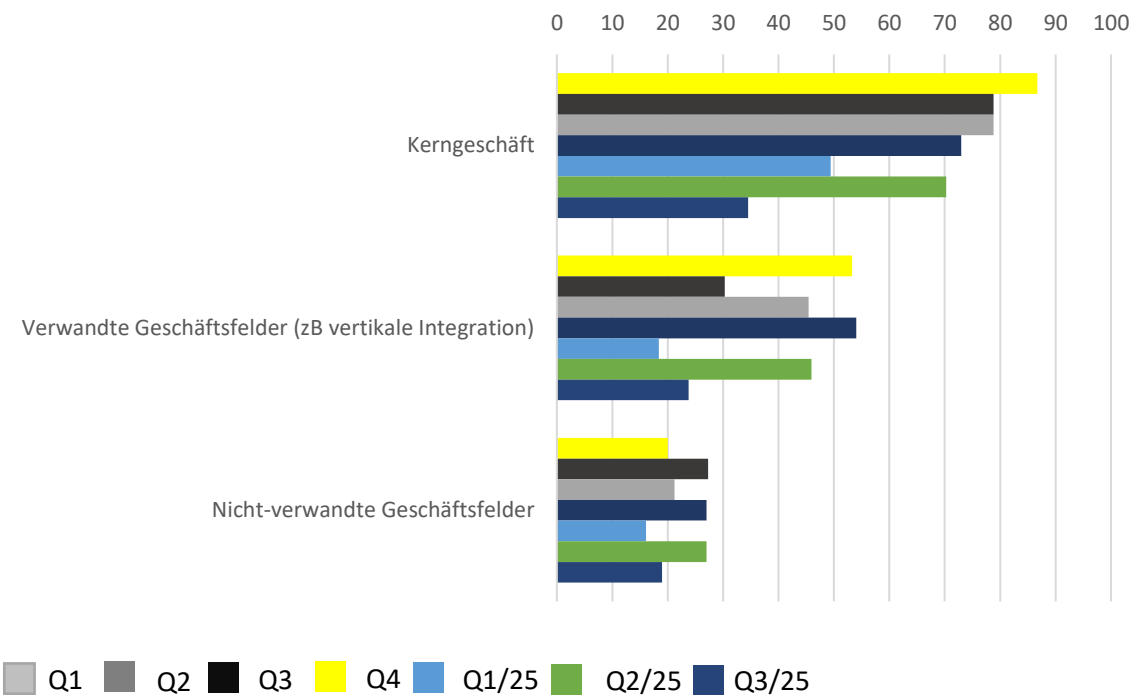
Nachfolge, Corporate Divestitures und Wachstum scheinen der Hauptgründe für einen Verkauf zu sein. Darüber hinaus befinden sich verkaufende Unternehmen oftmals in einer „special Situation“.

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



N= 88/68/79/72/87/37/43

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

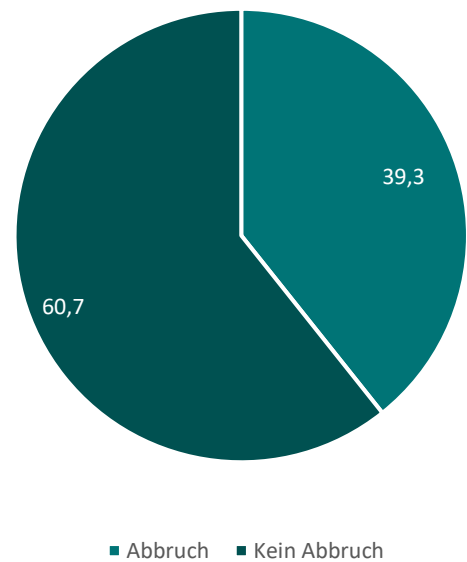


N= 88/68/79/72/87/37/43

Der BMA M&A Klima Monitor
TRANSAKTIONSABBRUCH

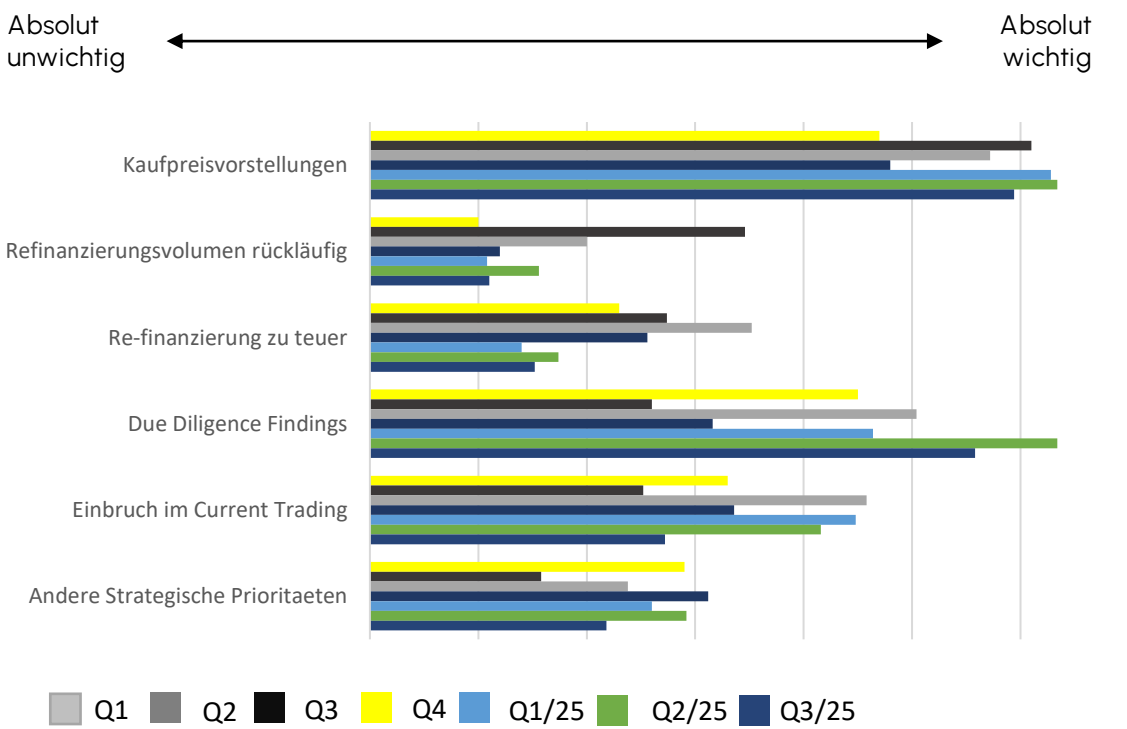
In etwa 40 % der Befragten Unternehmen haben in Q3 eine Transaktion abgebrochen. Im Wesentlichen scheiterten die Transaktionen an den Kaufpreisvorstellungen. DD Findings sowie ein Einbruch im Current Trading sind weitere Gründe.

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



N=84

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



Q1 Q2 Q3 Q4 Q1/25 Q2/25 Q3/25

N= 18/21/20/25/27/23/33

KEY TAKE AWAYS

Die Stimmung am deutschen M&A Markt scheint nach wie vor eingetrübt. Allerdings zeigt sich in der Erwartung an die Wirtschaftliche Situation ein gespaltenes Bild.

TAKE AWAYS:

- Die Aussichten auf den Deutschen M&A Markt sind nach wie vor etwas gespalten. Der Small-Cap Bereich zieht eine ähnliche Bilanz wie im zweiten Quartal. Der Mid-Bereich hat sich deutlich erholt, allerdings verzeichnet der Micro- und Large-Cap Bereich eine eher rückläufige Entwicklung.
- Dieses Bild spiegelt sich auch in der erwarteten Wirtschaftsentwicklung wider. Nur 15% der Befragten (31.8% in Q2) sehen eine positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Wohingegen die Entwicklung in Europa etwas positiver (25% im Vergleich zu 34.9% in Q2) eingeschätzt wird. Global zeichnen sich ebenfalls 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 weniger oft vor. Treiber dafür sind divergierende Kaufpreisvorstellungen.