

Der BM&A M&A KLIMA MONITOR

Ergebnisse November 2024

BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS GEM. E.V.

M&A REVIEW

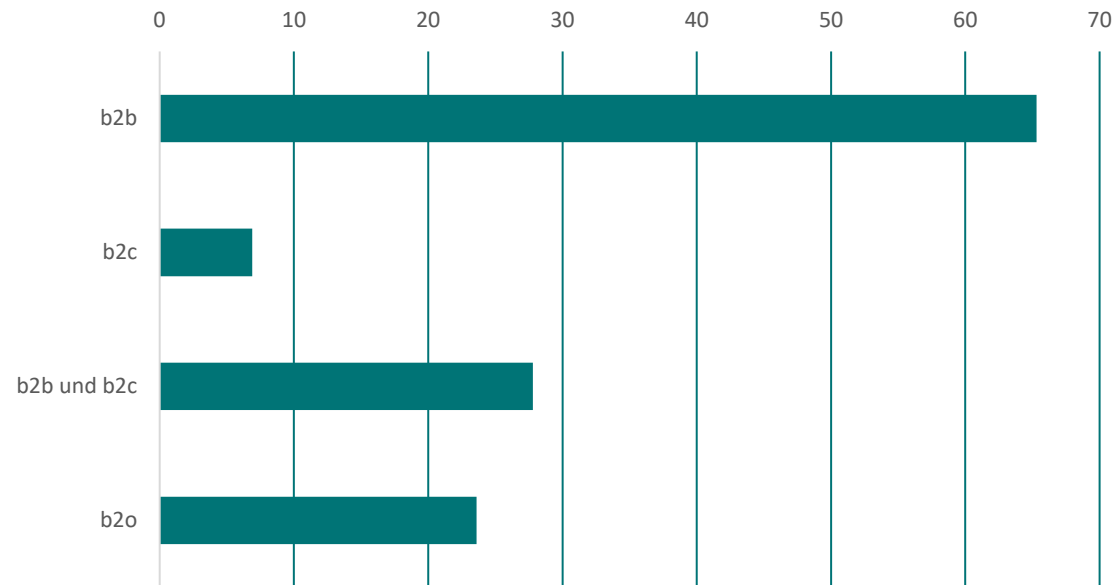


Der BM&A M&A Klima Monitor Q4

WEN HABEN WIR BEFRAGT?

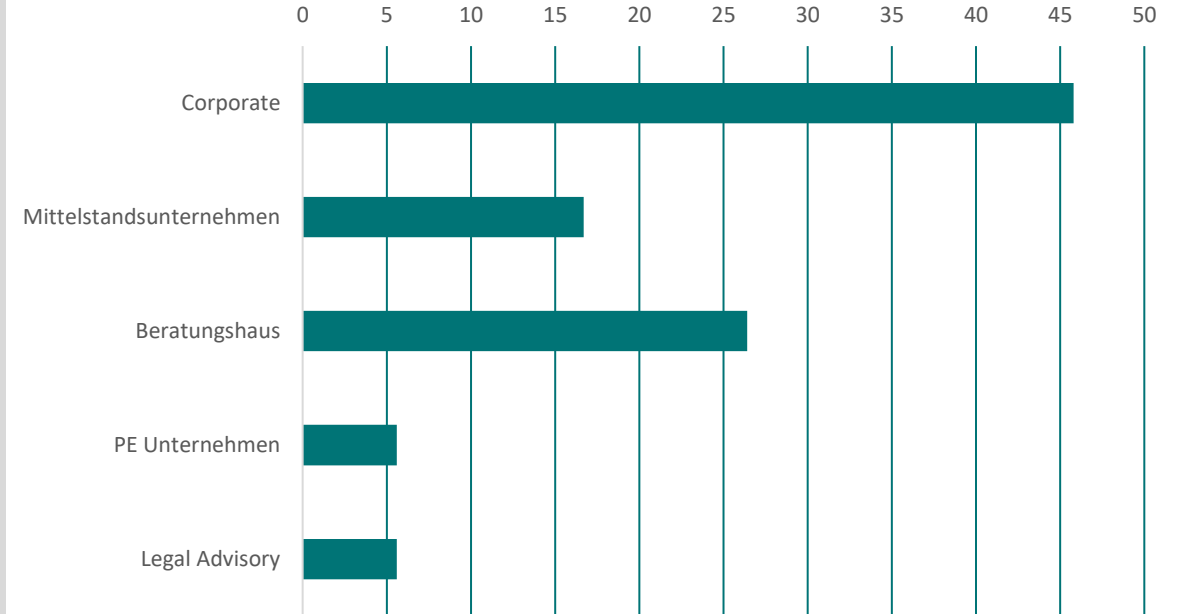
Die Unternehmen sind überwiegend im B2B Bereich tätig. Das Sample setzt sich aus Corporates, Mittelständlern und Beratungen zusammen. Die wirtschaftliche Lage wird global und in Europa erneut besser beurteilt als in Deutschland.

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



N=72 (Mehrfachnennungen möglich)

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



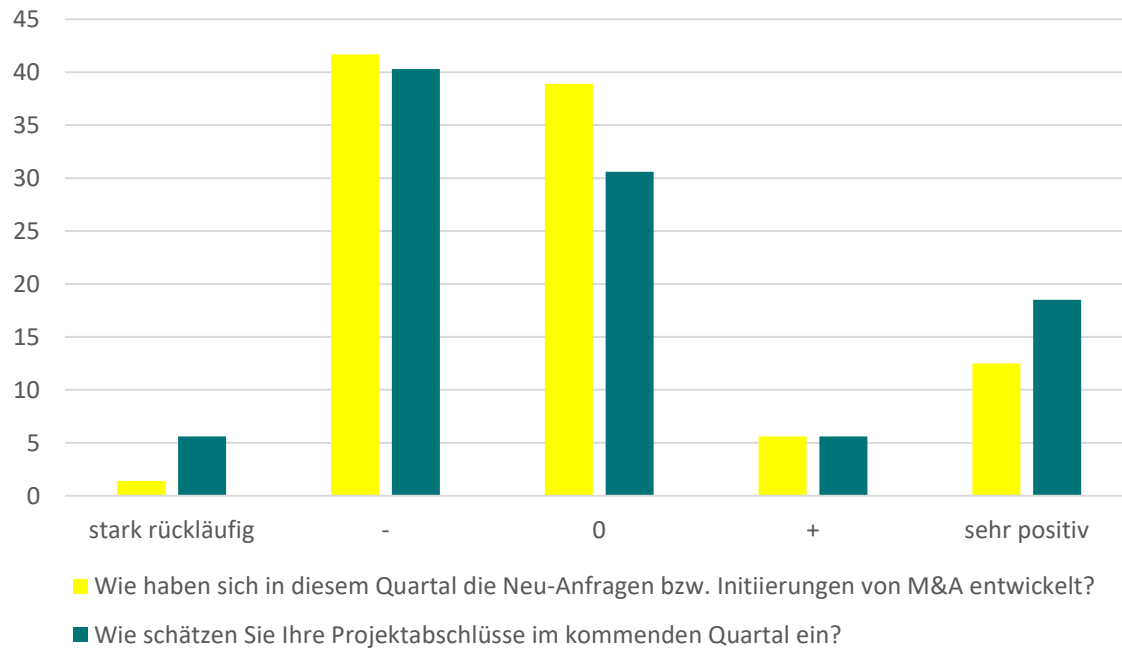
N=72

Der BM&A M&A Klima Monitor Q4

ENTWICKLUNGEN DES M&A MARKTES (I)

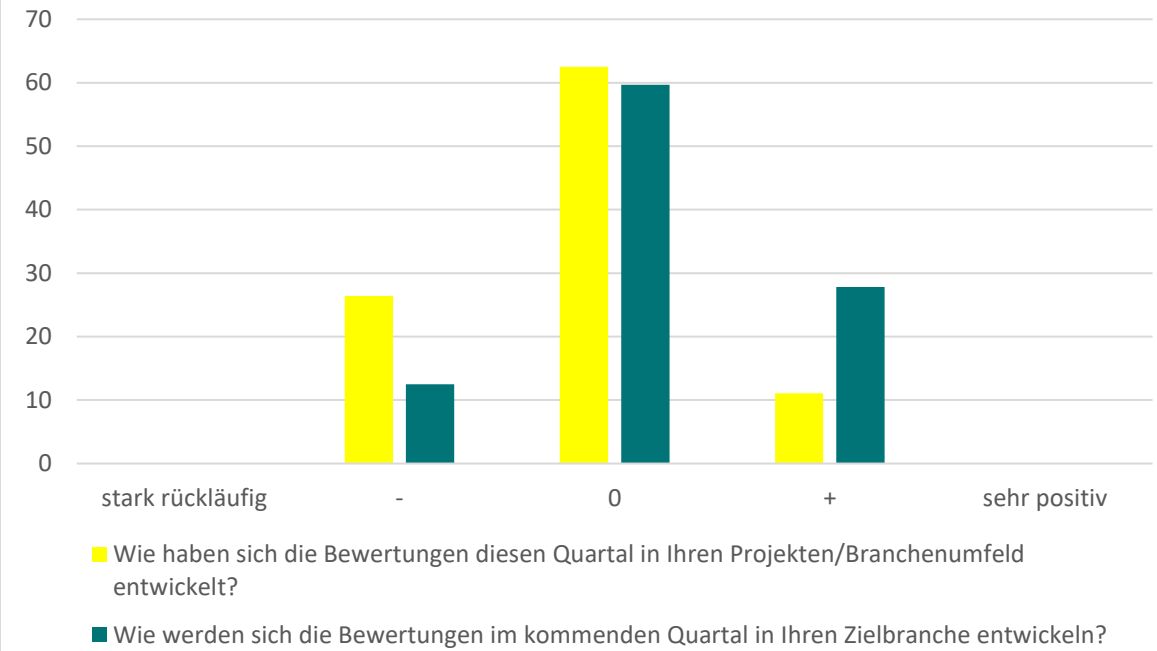
Die Entwicklung des M&A Marktes in Deutschland zeigt ein gespaltenes Bild. Im Durchschnitt wurde das letzte Quartal positiver gesehen als das kommende, allerdings gibt es auch eine Gruppe mit sehr positiven Erwartungen.

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



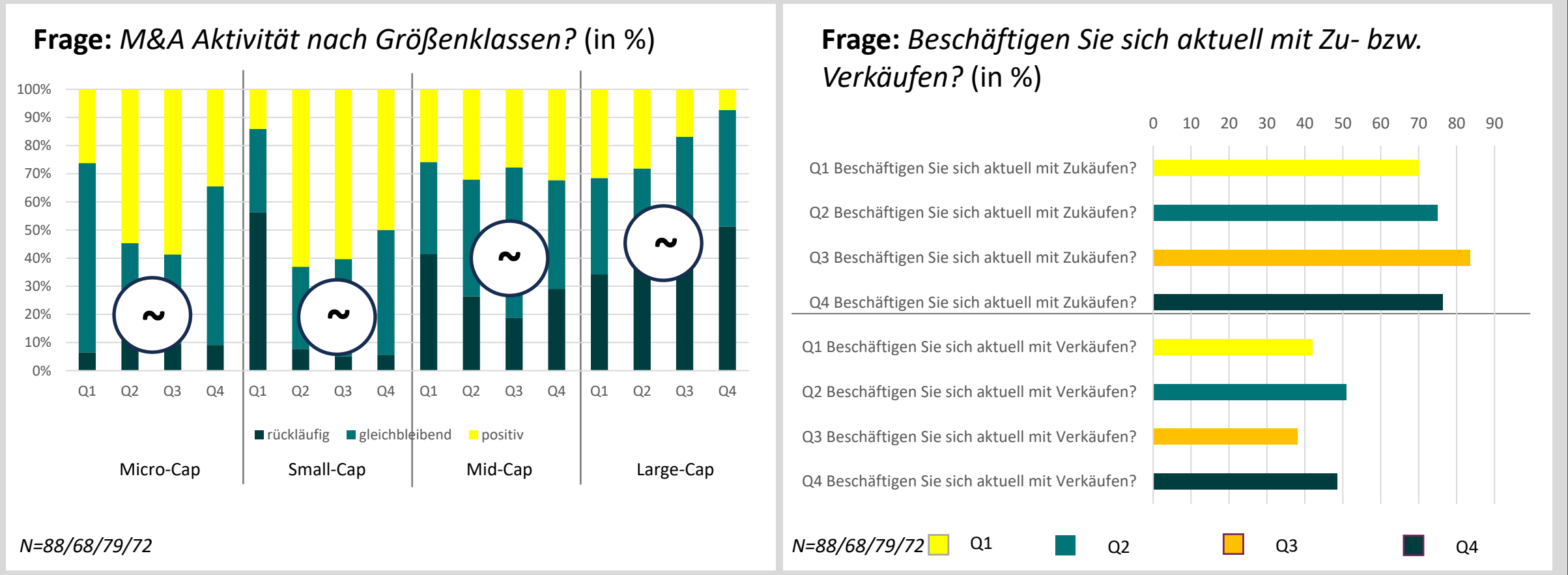
N=72

Frage: Entwicklungen der Bewertungen (in %)



N=72

Im Micro und Small-Cap Bereich ist die Stimmung verhalten positiv, wohingegen sich die Aussichten im Large-Cap Bereich das vierte Quartal in Folge eintrüben. Es beschäftigen sich etwas weniger Unternehmen mit Zukäufen.



Der BM&A M&A Klima Monitor Q4

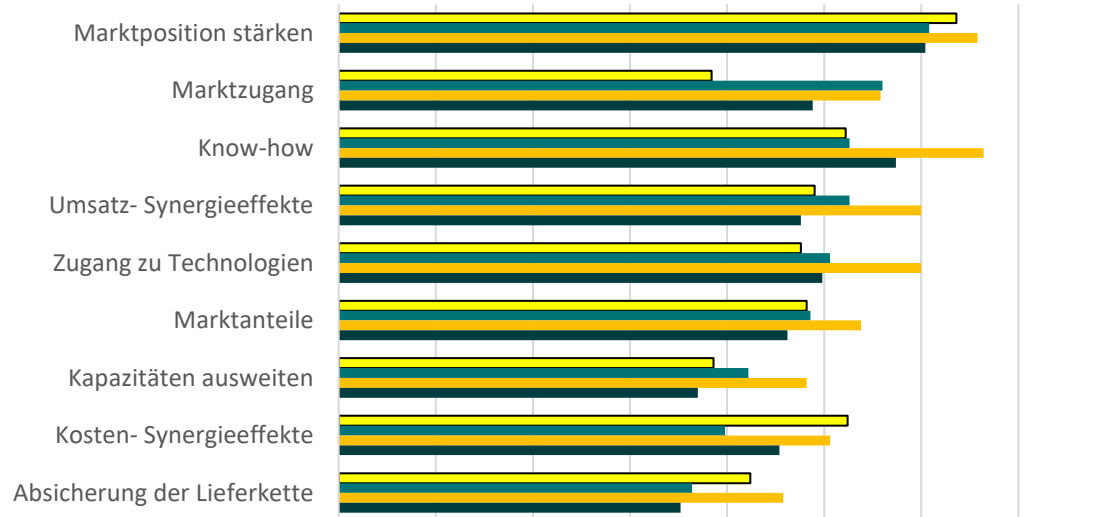
MOTIVE FUER DEN ZUKAUF

Die entscheidenden Motive für einen Zukauf liegen in Q4 bei der Marktposition und bei Know-how. Zukäufe finden im Wesentlichen im Kerngeschäft aber auch verstärkt in verwandten Feldern statt.

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

Absolut unwichtig

Absolut wichtig



N=62/40/66/55

Q1

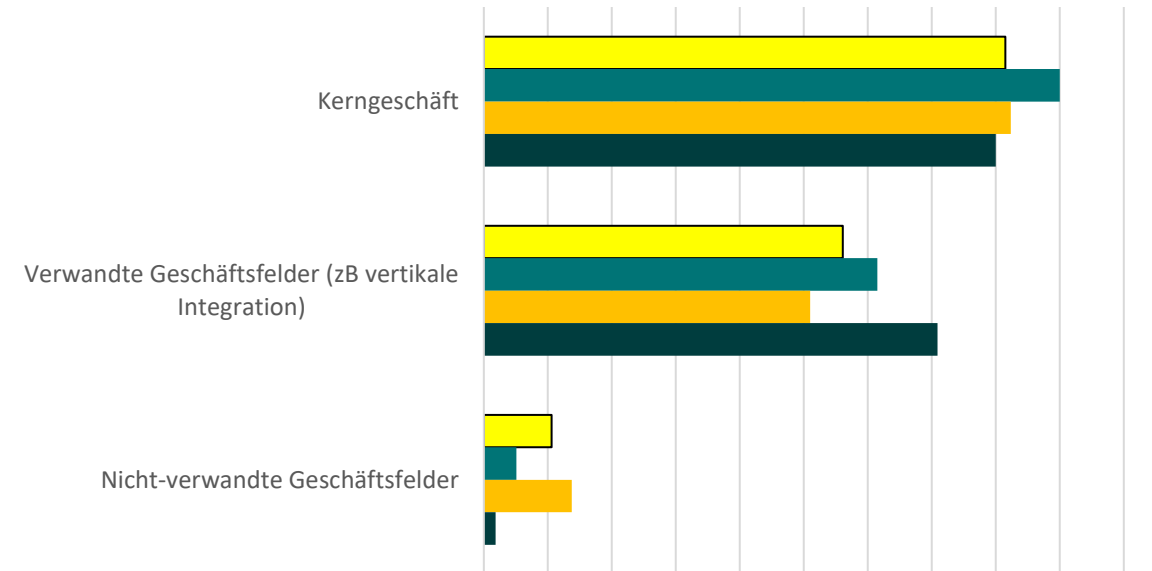
Q2

Q3

Q4

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



N=62/40/66/55

Q1

Q2

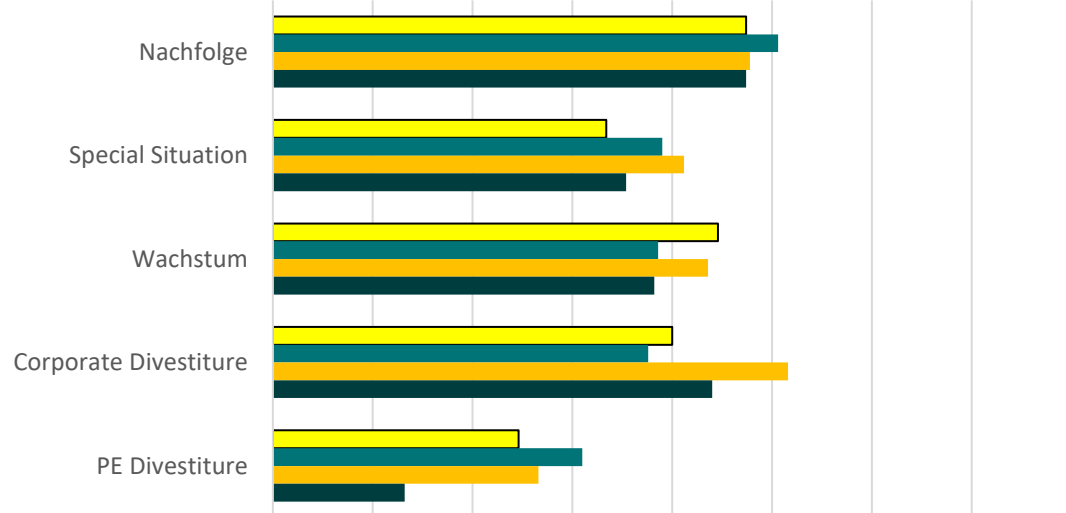
Q3

Q4

Nachfolge scheint durchgehend ein Hauptgrund für den Verkauf zu sein. Darüber hinaus handelt sich in Q4 vor allem um ein klassisches Corporate Diversture im Kernbereich und verwandten Geschäftsfeldern.

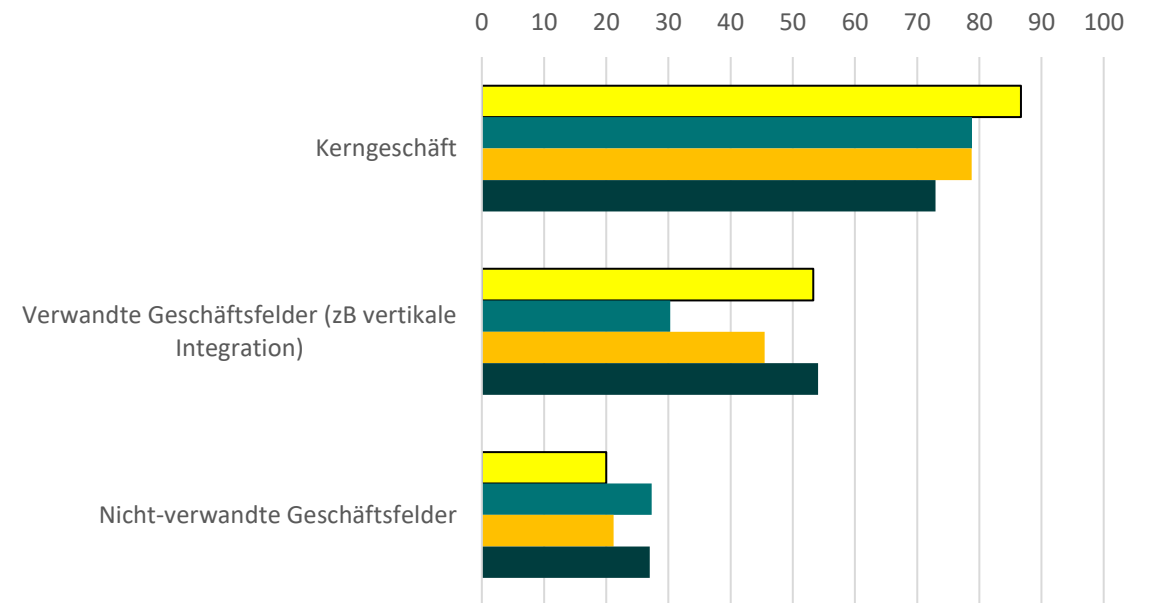
Frage: Top-Motive für einen Verkauf? (Durchschnitt, 1-5 Skala)

Absolut unwichtig ← → Absolut wichtig



N=37/33/30/37 Q1 Q2 Q3 Q4

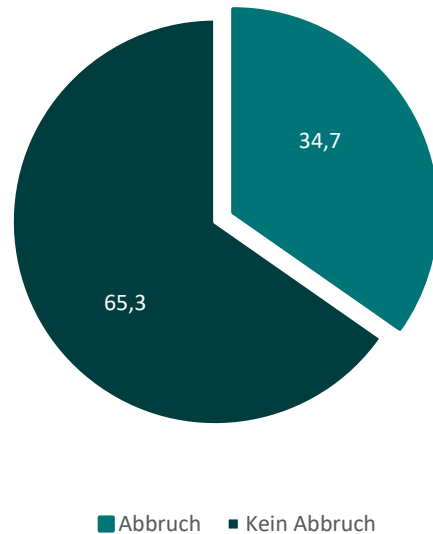
Frage: In welchen Bereichen verkaufen Sie? (in %)



N=37/33/30/37 Q1 Q2 Q3 Q4

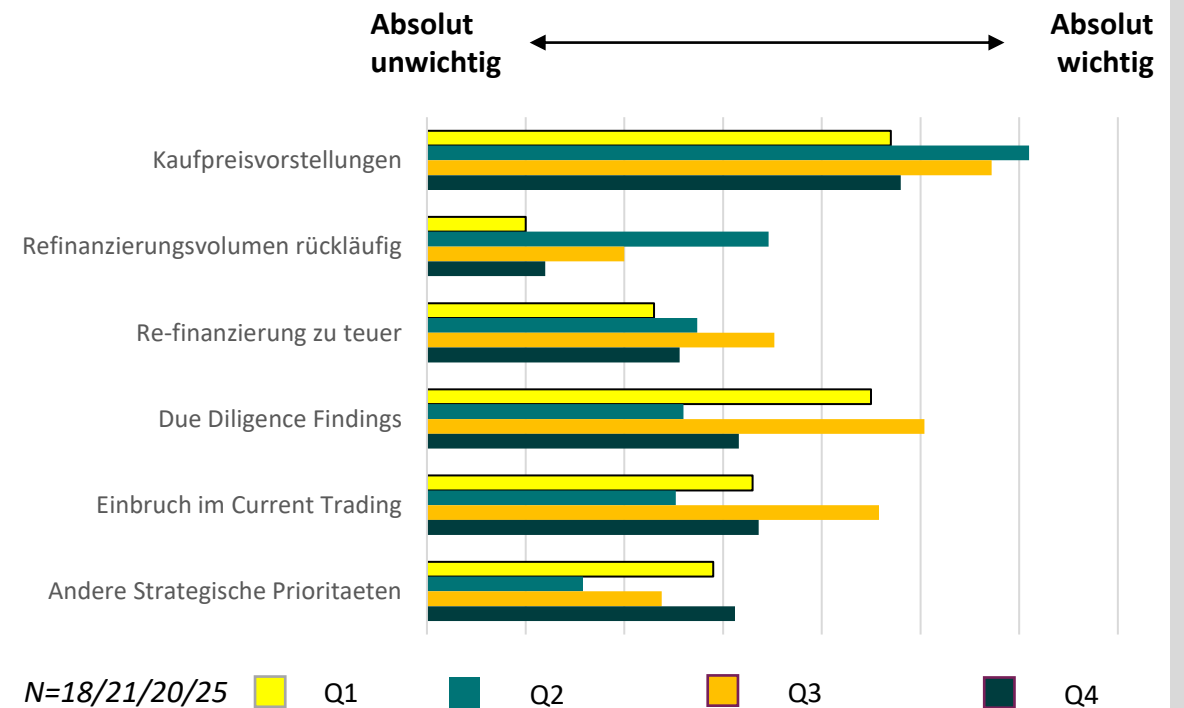
In etwa 35% der Befragten Unternehmen haben im vierten Quartal eine Transaktion abgebrochen. Im Wesentlichen scheiterten die Transaktionen an den Kaufpreisvorstellungen, DD Findings und Einbrüchen im Current Trading.

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



N=72

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



KEY TAKE AWAYS

Die Zeichen für den Deutschen M&A Markt sind in Q4 wie in Q3 verhalten. Die Erwartungen an Bewertungs-entwicklungen sowie die Wachstumsmotive der Unternehmen lassen auf ein moderates Q4 im Jahr 2024 schließen.

TAKE AWAYS:

- Die Aussichten auf den Deutschen M&A Markt sind im Vergleich zu Q3 etwas eingetrübt. Allerdings sehen die Befragten im Micro- und Small-Cap Bereich leicht positive Entwicklungen.
- Dies spiegelt sich auch in der erwarteten Wirtschaftsentwicklung wider. Im Vergleich zum Q3 (ca. 21.5%) sehen in Q4 nur noch 18.1% eine leicht positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland (zum Vergleich, in Q1 waren 25%). Die Entwicklung in Europa (22.2%) bzw. Global (39.9%) wird als etwas positiver eingeschätzt.
- Die Hauptmotive für den Zukauf von Unternehmen haben sich leicht verändert. Im Lichte der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung fokussieren sich Unternehmen mehr auf die Stärkung der Marktposition. Know-how ist nun Motiv Nummer 2.
- Nachfolge aber auch Divestiture scheinen wesentliche Gründe für den Verkauf zu sein.
- Transaktionsabbrüche kamen in der Q4 Studie wieder vermehrt vor. Wesentlicher Treiber dafür sind divergierende Kaufpreisvorstellungen, Einbrüche im Current Trading, sowie veränderte Strategische Prioritäten.