

Dealsuite.com

M&A Monitor August 2025

Daten & Trends im DACH M&A Markt für KMU



Vorwort

Wir freuen uns, Ihnen hier die 14. Ausgabe des M&A Monitor DACH vorstellen zu dürfen.

Mit dem Monitor stellen wir Ihnen Daten und Trends aus dem 1. Halbjahr 2025 für Unternehmen aus der DACH-Region mit einem Umsatz zwischen 1 Million € bis 50 Millionen € zur Verfügung.

Der Dealsuite DACH Monitor gibt Ihnen regelmäßige Einblicke in relevante Aspekte des Marktes. So sorgen wir für ein besseres Marktverständnis und zusätzliche Transparenz, um zu mehr und besseren Abschlüssen beizutragen.

Dealsuite ist das vollständigste Tool für M&A Professionals in Europa und bringt alle Akteure im M&A-Ökosystem auf einfache und intuitive Weise zusammen.



Floyd Plettenberg MSc. EMFC
CEO Dealsuite



Inhalt

I	Transaktionen	4
II	Erwartete Branchenverschiebungen	6
III	Aufträge	7
IV	Verfügbarkeit von Finanzierung	8
V	EBITDA-Multiplikatoren in DACH	9
VI	KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe	11
VII	EBITDA-Multiplikatoren in Nachbarländern	13
VIII	Künstliche Intelligenz	14
IX	Vertragsklauseln	16
X	Kaufinteressenten nach Branche in DACH	17
XI	Ausblick	18
XII	Referenzen	19
XIII	Methodik	20
XIV	Über Dealsuite	21

I Transaktionen

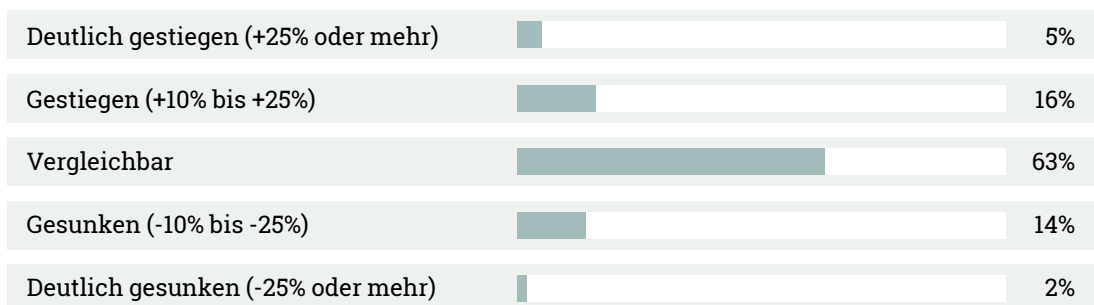
Leichter Anstieg der Transaktionen im ersten Halbjahr 2025 im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2024.

Nach Jahren der Turbulenzen ist Unsicherheit keine Ausnahme mehr, sondern zur Konstante geworden. Seit 2020 steht der M&A-Markt unter dem Einfluss zahlreicher externer Faktoren, darunter hohe Inflation, rapide steigende Zinsen, geopolitische Spannungen innerhalb und außerhalb Europas sowie globale Handelskonflikte. All dies übt Druck auf die Wirtschaftsdynamik aus.

Während diese Faktoren in der Vergangenheit zu Zurückhaltung bei Käufern und Verkäufern führten, scheint sich der Markt nun strukturell anzupassen. Viele Dealmaker haben sich an diese neue Realität gewöhnt, in der Volatilität eher die Regel als die Ausnahme ist. Diese Anpassung markiert die Entstehung einer „neuen Normalität“, die im gesamten M&A-Markt zu beobachten ist – insbesondere im KMU-Segment, das traditionell weniger anfällig für makroökonomische Schwankungen ist.

Auch derzeit zeigt das KMU-Segment trotz anhaltender externer Unsicherheiten ein insgesamt stabiles Bild. Das deutet darauf hin, dass der Markt widerstandsfähiger ist als in der Vergangenheit.

Darstellung 1: Entwicklung des M&A-Transaktionsvolumens in H1-2025 im Vergleich zu H2-2024



Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

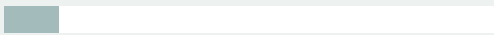
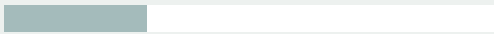
Nach einem leichten Rückgang der M&A-Transaktionen auf Käufer- und Verkäuferseite in der zweiten Jahreshälfte 2024 zeigt der Markt im 1. Halbjahr 2025 Anzeichen einer Stabilisierung. Bemerkenswert ist, dass 21 % der Befragten einen Anstieg des Transaktionsvolumens verzeichneten, während 63 % angaben, dass die Anzahl der Transaktionen gegenüber dem vorangegangenen Halbjahr unverändert geblieben ist.

I Transaktionen

Ein Anstieg der durchschnittlichen Transaktionsgröße wurde verzeichnet.

Im 1. Halbjahr 2025 stieg das durchschnittliche Transaktionsvolumen im Vergleich zur zweiten Jahreshälfte 2024 deutlich an. Ausschlaggebend hierfür war vor allem ein Anstieg der Transaktionen über 10 Mio. € um 8 %. Gleichzeitig ging der Anteil kleinerer und mittlerer Transaktionen zurück, insbesondere im Bereich von 2,5 bis 5 Mio. €.

Darstellung 2: Verkaufspreis der Transaktionen H1-2025

		H1-2025		H2-2024
< 2,5 Millionen		34%	↓ -2	36%
2,5 bis 5 Millionen		17%	↓ -6	23%
5 bis 7,5 Millionen		11%	↑ 2	9%
7,5 bis 10 Millionen		9%	↓ -2	11%
10 Mio. € oder größer		29%	↑ 8	21%

Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

II Erwartete Branchenverschiebungen

Erwarteter Rückgang der Transaktionsaktivitäten im Automobil-, Transport- und Logistiksektor.

Die Anzahl der erwarteten Transaktionen in einem Sektor wird von einer Vielzahl markt-, branchen- und finanzierungsbezogener Faktoren beeinflusst. Um Einblicke in erwartete Veränderungen zu gewinnen, wurden Berater gefragt, in welchem Sektor sie für das zweite Halbjahr 2025 den größten Anstieg oder Rückgang der Transaktionszahlen erwarten. Jeder Befragte konnte einen Sektor angeben. Die Ergebnisse sind in zwei Diagrammen dargestellt, die die drei Sektoren zeigen, die am häufigsten für einen erwarteten Anstieg bzw. Rückgang genannt wurden.

Softwareentwicklung wurde am häufigsten als der Sektor genannt, in dem der größte Anstieg zu erwarten ist (31 % der Befragten), gefolgt von Gesundheitswesen & Pharma (16 %) und Unternehmensdienstleistungen (15 %).

Darstellung 3: Top-3-Sektoren mit voraussichtlichem Anstieg der Transaktionszahlen in H2-2025

1	Softwareentwicklung
2	Gesundheitswesen & Pharma
3	Unternehmensdienstleistungen

Darstellung 4: Top-3-Sektoren mit erwarteter Abnahme der Transaktionszahlen in H2-2025

1	Automobil, Transport & Logistik
2	Einzelhandel
3	Gastronomie, Tourismus & Freizeit

Den größten Rückgang erwarten die Berater im Sektor Automobil, Transport & Logistik (32 %). Auch die Sektoren Einzelhandel (23 %) sowie Gastronomie, Tourismus & Freizeit (12 %) werden genannt.



Das anhaltend herausfordernde Marktumfeld im Automobil-, Transport- und Logistiksektor, insbesondere die rückläufige Entwicklung in der Automobilzulieferindustrie, führt dazu, dass viele Marktteilnehmer zurückhaltender agieren. Unsicherheit über die Nachfrage, steigende Kosten und strukturelle Veränderungen erschweren derzeit Investitions- und Akquisitionentscheidungen.



Markus Glasser
Geschäftsführer
m + a expert



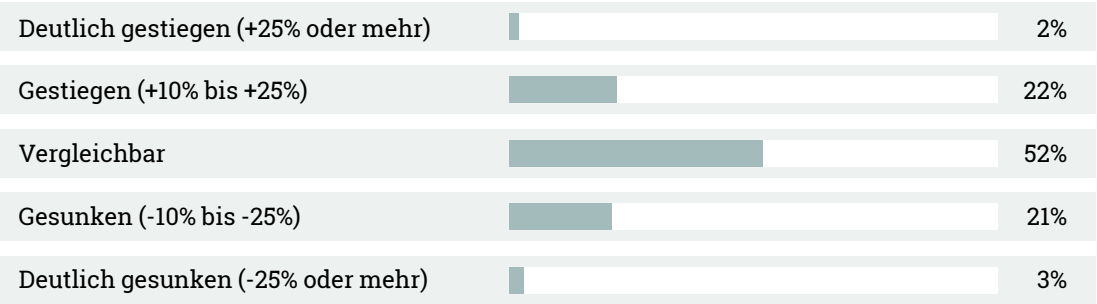
III Aufträge

Die Anzahl der Aufträge bleibt auf einem stabilen Niveau.

Die Ergebnisse werden in Darstellung 5 unten näher erläutert. Sie beziehen sich auf Aufträge, die im 1. Halbjahr 2025 eingegangen und entweder in diesem Zeitraum oder zu einem späteren Zeitpunkt abgeschlossen wurden.

Im 1. Halbjahr 2025 meldeten 52 % der Berater eine ähnliche Anzahl von Transaktionen wie im 2. Halbjahr 2024. 24 % verzeichneten einen Rückgang, während ebenfalls 24 % einen Anstieg der Zahl der Aufträge meldeten.

Darstellung 5: Anzahl der Aufträge im 1. Halbjahr 2025



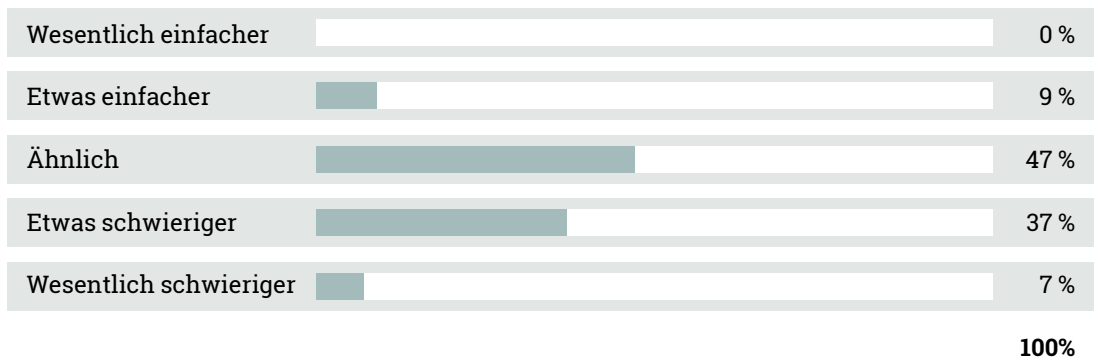
Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

IV Verfügbarkeit von Finanzierung

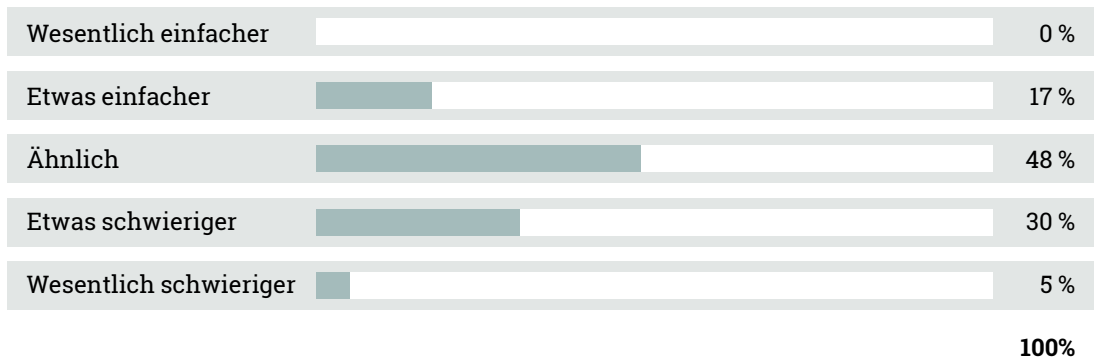
Die Finanzierung wird voraussichtlich etwas schwieriger.

Die Berater wurden gebeten, die Verfügbarkeit von Finanzierungen im Vergleich zu H2-2024 zu bewerten. Die Ergebnisse sind in den Darstellungen 6 und 7 aufgeführt. Demnach hat sich der Zugang zu Finanzierungen in der DACH-Region im Vergleich zum 2. Halbjahr 2024 leicht verschlechtert. Während 47 % der Befragten angeben, dass die Situation im 1. Halbjahr 2025 unverändert blieb, berichtet ein erheblicher Teil (44 %), dass die Beschaffung von Finanzierungen schwieriger geworden ist. Lediglich 9 % stellten eine leichte Verbesserung fest, und keiner der Befragten empfand die Beschaffung als deutlich einfacher.

Darstellung 6: Verfügbarkeit von Finanzierungen im Vergleich zum 2. Halbjahr 2024



Darstellung 7: Erwartete Verfügbarkeit von Finanzierungen im 2. Halbjahr 2025



“ In H1-2025 haben sich die Finanzierungsbedingungen für kleinere und mittelgroße Transaktionen spürbar verschärft. Kreditgeber fordern höhere Eigenkapitalquoten sowie stärkere Sicherheiten. Besonders herausfordernd ist dies in Sektoren mit erhöhter Unsicherheit, in denen der Zugang zu Krediten zunehmend eingeschränkt ist. Wir erwarten, dass dieser vorsichtige Ansatz auch in H2-2025 anhält, wodurch frühzeitige und gut vorbereitete Finanzierungsstrategien entscheidend werden. ”

Simon Fabsits
Partner
Dealbridge M&A Advisors



V EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator blieb mit 5,55 stabil.

In unserer vorherigen Untersuchung haben die Sell-Side-Berater den durchschnittlichen EBITDA-Multiplikator je Branche definiert. Dieser wird für ein Unternehmen in einer spezifischen Branche bezahlt. In der aktuellen Untersuchung haben wir die Berater gebeten, die Branchenmultiplikatoren aus H2-2024 zu aktualisieren.

Der durchschnittliche Multiplikator über alle Branchen lag bei 5,55. Die Werte reichten von 2,8 im Einzelhandel bis 8,9 in der Softwareentwicklung.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung bieten eine solide Grundlage für die geltenden Branchenmultiplikatoren und dienen damit als verlässlicher Richtwert für die Überprüfung von Unternehmensbewertungen in naher Zukunft.

Darstellung 8: Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator nach Branche (Enterprise Value)

	H1-2025	H2-2024	Differenz
Softwareentwicklung	8,9	8,7	0,2
Gesundheitswesen & Pharma	8,4	8,3	0,1
IT Service Provider	8	8,1	-0,1
E-Commerce & Webshops	6,4	6,4	-
Unternehmensdienstleistungen	5,7	5,8	-0,1
Landwirtschaft & Lebensmittel	5,4	5,5	-0,1
Industrie & Produktion	5,3	5,4	-0,1
Bau- & Installationstechnik	4,9	4,9	-
Medien, Werbung & Kommunikation	4,6	4,7	-0,1
Großhandel	4,6	4,6	-
Automobil, Transport & Logistik	4,3	4,4	-0,1
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,1	3,3	-0,2
Einzelhandel	2,8	2,9	-0,1

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator für ein DACH-KMU betrug

5,55

V EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Unternehmensbewertungen sind stets individuell und werden von Faktoren wie Wachstum, Rentabilität, Marktposition und Risikoprofil beeinflusst. Auch wenn ein Multiplikator allein keine vollständige Bewertungsmethode darstellt, dient es als wertvoller Referenzpunkt – insbesondere beim Vergleich ähnlicher Transaktionen in naher Zukunft.

Darstellung 9 zeigt, wie sich EBITDA-Multiplikatoren branchenübergreifend verteilen. In einigen Branchen ist die Spannweite größer, da sie ein breites Spektrum an Unternehmen mit unterschiedlichen Strukturen und Geschäftsmodellen umfassen. Die Tabelle verdeutlicht die typischen Bandbreiten pro Branche, wobei es in der Praxis durchaus Transaktionen gibt, die deutlich über oder unter diesen Werten liegen.

Darstellung 9: Standardabweichung des EBITDA-Multiplikators nach Branche (Enterprise Value)

	Niedrigster Wert	Durchschnittswert	Höchster Wert
Software-Entwicklung	8,5	8,9	9,7
Gesundheitswesen & Pharma	7,8	8,4	9,1
IT Service Provider	7,7	8	9
E-Commerce & Webshops	6,1	6,4	7
Unternehmensdienstleistungen	5,1	5,7	6,1
Landwirtschaft & Lebensmittel	4,9	5,4	6,2
Industrie & Produktion	4,9	5,3	5,9
Bau- & Installationstechnik	4,6	4,9	5,5
Großhandel	4,3	4,6	5,3
Medien, Werbung & Kommunikation	3,7	4,6	4,9
Automobil, Transport & Logistik	3,7	4,3	5
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	2,6	3,1	3,6
Einzelhandel	2,5	2,8	3,5

VI KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

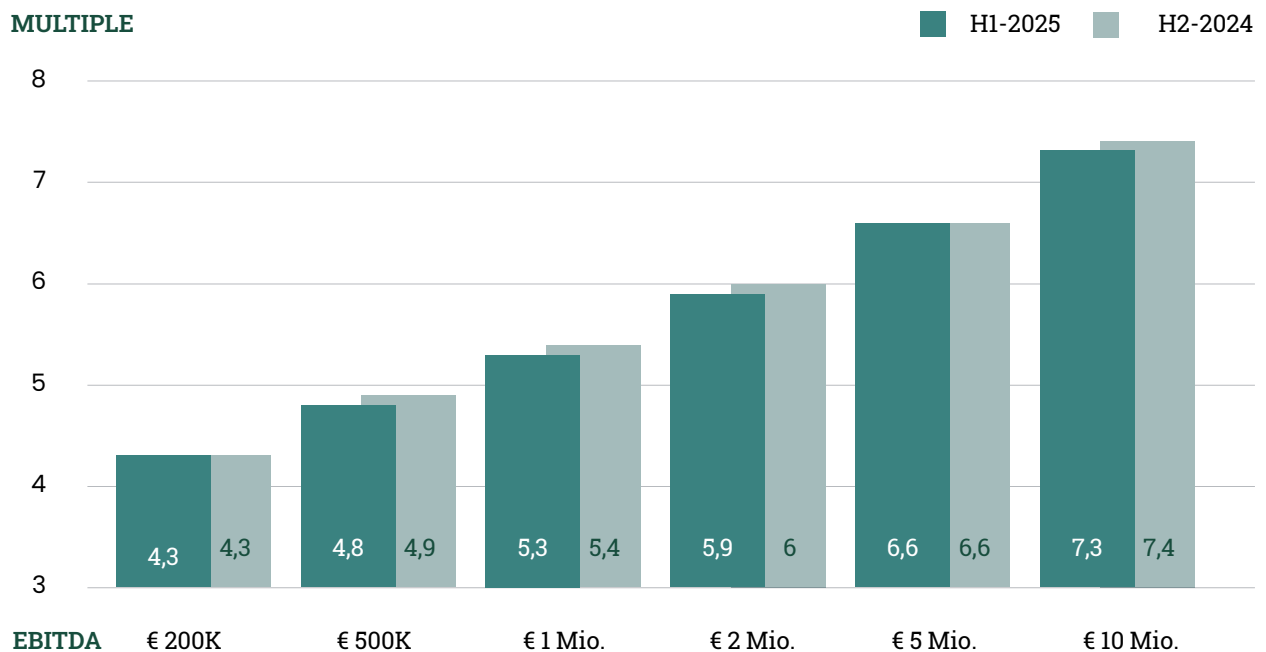
Die Unternehmensgröße spielt eine entscheidende Rolle bei der Bestimmung von Multiplikatoren in der Unternehmensbewertung. Besonders wichtig ist es, die Auswirkungen des Small Firm Premium präzise zu quantifizieren, insbesondere für Unternehmen mit einem EBITDA zwischen 200.000 € und 10 Mio. €.

Wissenschaftliche Studien zeigen, dass mit abnehmender Unternehmensgröße die Wahrscheinlichkeit steigt, dass die erwarteten Cashflows nicht realisiert werden (Damodaran, 2011; Grabowski & Pratt, 2013). Gründe dafür sind unter anderem die Abhängigkeit von einzelnen Kunden oder Lieferanten sowie von spezifischem technischem Know-how, das bei Mitarbeiterfluktuation schnell verloren gehen kann.

Die Ergebnisse dieses Monitors bestätigen, dass Unternehmen mit geringerem EBITDA tendenziell niedrigere Multiplikatoren erzielen als Unternehmen mit hohem EBITDA. Der Einfluss der Unternehmensgröße auf die EBITDA-Multiplikatoren ist in den Darstellungen 10A und 10B ersichtlich.

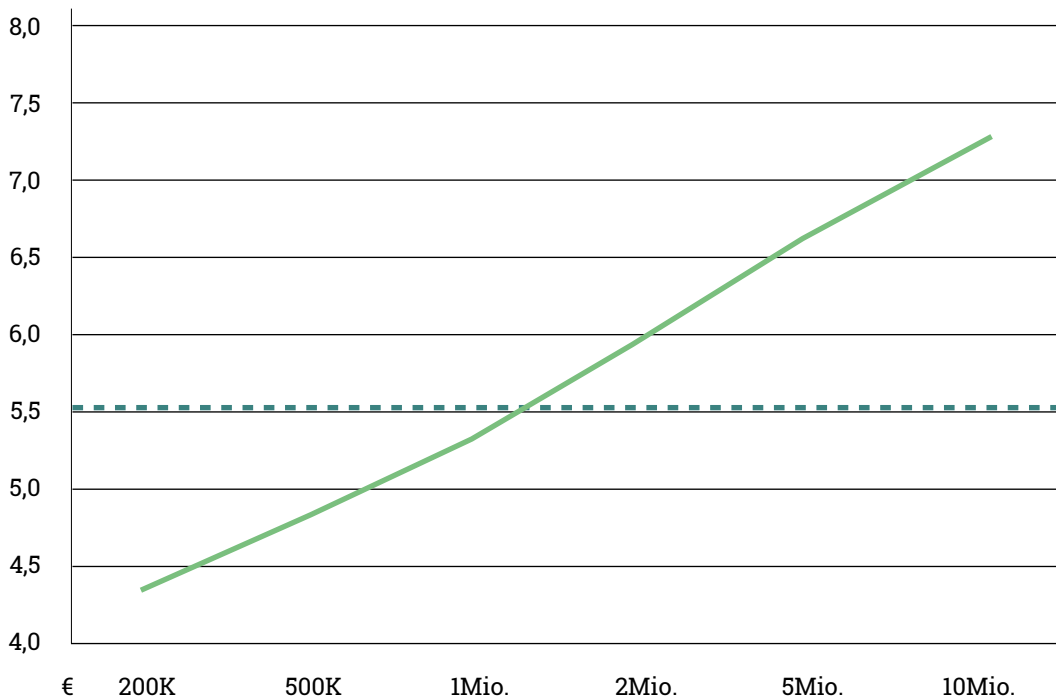
Der EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem normalisierten EBITDA von 10 Mio. € liegt 70 % höher als für Unternehmen mit 200.000 € (7,3 gegenüber 4,3).

Darstellung 10A: Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator im Verhältnis zur Unternehmensgröße



VI KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

Darstellung 10B: Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator im Verhältnis zur Unternehmensgröße



■ Durchschnittlicher H1-2025 EBITDA-Multiplikator für alle Branchen (siehe Darstellung 8) ungeachtet der Unternehmensgröße

■ Durchschnittlicher H1-2025 EBITDA-Multiplikator nach Unternehmensgröße

**Hinweis: Die Darstellung des „normalisierten EBITDA“ ist unverhältnismäßig*

Bei Unternehmen mit einem EBITDA von unter 200.000 € ermitteln wir aus folgenden Gründen keinen Multiplikator:

- 1 Bei kleinen Unternehmen ist die Risikoprämie sehr fall- und unternehmensspezifisch
- 2 Das normalisierte EBITDA kleiner Unternehmen ist häufig nicht stabil – es zeigt starke prozentuale Schwankungen innerhalb eines Jahres oder über mehrere Jahre betrachtet – und ist somit keine geeignete Grundlage für eine Bewertung.
- 3 Der Wert kleiner Unternehmen hängt weitestgehend vom (zukünftigen) Potenzial des Unternehmens ab. Das EBITDA eines kleinen Unternehmens mit viel Potenzial lässt sich relativ leicht steigern oder sogar multiplizieren.

VII EBITDA-Multiplikatoren in Nachbarländern

Ein Vergleich der EBITDA-Multiplikatoren zwischen verschiedenen Ländern verdeutlicht die Vorteile grenzüberschreitender Transaktionen. So kann es beispielsweise vorteilhaft sein, ein Unternehmen im Ausland zu erwerben oder an einen internationalen Käufer zu veräußern. Darstellung 11 zeigt die Unterschiede bei den EBITDA-Multiplikatoren zwischen den europäischen Märkten.

Darstellung 11: EBITDA-Multiplikatoren in den Nachbarländern

	DACH	Frankreich	UK & Irland	Mittel- und Osteuropa	Niederlande	Sudeuropa	Skandinavien
Software-Entwicklung	8,9	7,7	8,2	6,7	7,4	7,1	7,9
Gesundheitswesen & Pharma	8,4	7,5	7,6	7,4	6,4	7,4	8
IT Service Provider	8	7,2	7,6	6,2	6,7	6,9	7,4
E-Commerce & Webshops	6,4	4,9	6,4	5,4	5	5,2	5,9
Unternehmensdienstleistungen	5,7	5,3	5,9	5,3	4,9	5,3	5,8
Landwirtschaft & Lebensmittel	5,4	5,1	5,3	5,7	5,4	5,4	5,4
Industrie & Produktion	5,3	4,9	5,3	5,1	5	4,9	5
Bau- & Installationstechnik	4,9	3,8	3,8	3,9	4,5	3,8	4,4
Medien, Werbung & Kommunikation	4,6	4,7	4,1	5,1	3,8	4,9	4,5
Großhandel	4,6	4,1	3,5	4,7	5,2	4,4	4,6
Automobil, Transport & Logistik	4,3	4,4	4	4,3	4,1	4,3	4,4
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,1	4,4	4,1	3,9	3,1	4,3	4,2
Einzelhandel	2,8	4,5	3,4	4,2	2,3	4,5	4,1
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator	5,55	5,25	5,3	5,2	4,9	5,3	5,5

VIII Künstliche Intelligenz

KI ist zu einem unverzichtbaren Werkzeug in M&A-Prozessen geworden.

In H1-2025 hat der Einsatz von KI in M&A-Prozessen deutlich zugenommen. Während in H1-2023 nur 7 % der Befragten regelmäßig KI einsetzten, stieg dieser Anteil in H1-2025 auf 29 %. Die Hälfte der Berater bestätigt eine mehrmalige Nutzung von KI, und 20 % haben KI bislang noch nicht angewendet.

Darstellung 12: Rolle von KI

			H1-2025	Differenz	H1-2023
Ich verwende regelmäßig KI		29%	↑	22	7%
Ich habe KI ein paar Mal verwendet		51%	↑	20	31%
Ich habe den Einsatz von KI in Betracht gezogen, aber nicht genutzt		11%	↓	-25	36%
Ich habe KI weder verwendet noch in Betracht gezogen		9%	↓	-17	26%

VIII Künstliche Intelligenz

Im Jahr 2023 wurden M&A-Berater gebeten, den erwarteten Mehrwert von KI in verschiedenen Phasen des M&A-Prozesses zu bewerten. Zwei Jahre später, in H1-2025, haben sich viele dieser Erwartungen erfüllt, wenn auch mit Unterschieden zwischen den Anwendungsbereichen. KI hat sich insbesondere in der Marktforschung und bei der effizienteren Bewertung von Zielunternehmen als entscheidender Faktor erwiesen. Die hohen Erwartungen aus dem Jahr 2023 wurden sogar übertroffen.

Beim Identifizieren von Off-Market-Opportunities wird der wahrgenommene Wert heute höher eingeschätzt als ursprünglich erwartet. Eine große Mehrheit der Berater erkennt den Nutzen von KI in diesem Bereich an.

Darstellung 13: Mehrwert von KI in M&A-Prozessen

	Kein Mehrwert	Geringer Mehrwert	Signifikanter Mehrwert
Marktforschung	3%	21%	76%
Erstellung/Beurteilung von Vertragsdokumenten	15%	39%	46%
Identifizierung von "Off-Market" Opportunities	11%	49%	40%
Due-Diligence	14%	53%	33%
Unternehmensbewertungen	24%	56%	20%
Post-Merger-Integration	25%	56%	19%

Die Integration nach einer Fusion ist der Bereich mit dem geringsten wahrgenommenen Wert, wie bereits 2023 prognostiziert. Die Mehrheit der Berater sieht in dieser Phase weiterhin nur einen minimalen Mehrwert durch KI, was darauf hindeutet, dass es sich nach wie vor um einen überwiegend von Menschen gesteuerten Prozess handelt. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass die Bereiche, in denen Berater 2023 die größten Erwartungen an KI hatten, weitgehend diejenigen sind, in denen aktuell der größte Mehrwert realisiert wird.

IX Vertragsklauseln

Es wurde ein deutlicher Anstieg bei Verkäuferdarlehen und Earn-outs verzeichnet.

Makroökonomische Entwicklungen können die Verwendung bestimmter Vertragsbedingungen beeinflussen. In dieser Ausgabe des M&A-Monitors wurde daher die Anwendung und Häufigkeit verschiedener Vertragsklauseln analysiert. Darstellung 14 zeigt die Ergebnisse.

Im 1. Halbjahr 2025 blieb die Nutzung gängiger Vertragsklauseln bei M&A-Transaktionen im Vergleich zum 2. Halbjahr 2024 weitgehend stabil. Gewährleistungen und Schadloshaltungsklauseln wurden in ähnlichem Umfang wie zuvor eingesetzt. Auffällig ist jedoch, dass Earn-outs und Verkäuferdarlehen vermehrt genutzt werden: Bei Earn-outs berichteten 51 % der Berater von einem Anstieg, bei Verkäuferdarlehen waren es 48 %. Diese Zahlen deuten auf eine zunehmende Tendenz hin, Transaktionen so zu strukturieren, dass das Risiko zwischen Käufer und Verkäufer stärker verteilt wird.

Darstellung 14: Häufigkeit der angewendeten Vertragsbedingungen	Deutlich gesunken (-25 % oder mehr)	Gesunken (-10 % bis - 25 %)	Vergleich- bar	Gestiegen (+ 10 % bis + 25 %)	Deutlich gestiegen (+25 % oder mehr)
Earn-out	0%	1%	48%	42%	9%
Darlehen des Verkäufers	0%	7%	45%	41%	7%
Aufschiebende Bedingungen	0%	3%	64%	28%	5%
Garantien und Entschädigungen	0%	9%	64%	25%	2%
Aktiva/Passivatransaktion	1%	4%	85%	7%	3%
Verpflichtung zur Kapitalerhaltung	0%	5%	86%	8%	1%

X Kaufinteressenten nach Branche in DACH

Die Nachfrage bleibt stabil, während Verkäufer ihre vorteilhafte Position behaupten.

Der M&A-Markt ist ein Verkäufermarkt. Das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage auf dem M&A-Markt variiert je nach Branche. M&A-Beratungsunternehmen wurden gebeten, für jede Branche anzugeben, wie viele ernsthafte potenzielle Käufer in der Regel Interesse an einem zum Verkauf stehenden Unternehmen zeigen. Darstellung 15 zeigt die Ergebnisse.

Verschiedene Faktoren können die Anzahl interessierter Käufer beeinflussen. Dazu zählen unter anderem die Finanzierungsbedingungen, wirtschaftliche Unsicherheiten sowie Branchenentwicklungen, die sich auf die Kaufbereitschaft auswirken. Während die durchschnittliche Zahl interessierter Parteien pro Unternehmen zwischen 2022 und 2023 zurückging, war in H1-2024 in den meisten Branchen wieder ein Anstieg zu verzeichnen. In dem Halbjahr zeigten durchschnittlich 9,6 ernsthafte Käufer Interesse pro angebotenen Unternehmen. In H1-2025 lag dieser Wert mit durchschnittlich 9,7 Interessenten nahezu auf gleichem Niveau.

Darstellung 15: Durchschnittliche Anzahl ernsthaft interessierter Käufer je Unternehmen

	H1-2025	H1-2024	Differenz
Software-Entwicklung	16,6	16,5	0,1
IT Service Provider	14,9	14,2	0,7
Gesundheitswesen & Pharma	14,3	13,6	0,7
Industrie & Produktion	11,6	11,8	-0,2
Unternehmensdienstleistungen	11	10,9	0,1
Bau- & Installationstechnik	9,7	9,2	0,5
E-Commerce & Webshops	9,6	9,5	0,1
Automobil, Transport & Logistik	8,6	7,1	1,5
Medien, Werbung & Kommunikation	7,7	6,7	1
Großhandel	7,1	7,2	-0,1
Landwirtschaft & Lebensmittel	6	7,2	-1,2
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	4,5	6,2	-1,7
Einzelhandel	4,1	4,8	-0,7
Im Durchschnitt	9,7	9,6	0,1

Durchschnittliche Anzahl ernsthaft interessierter Käufer je Unternehmen:

9,7

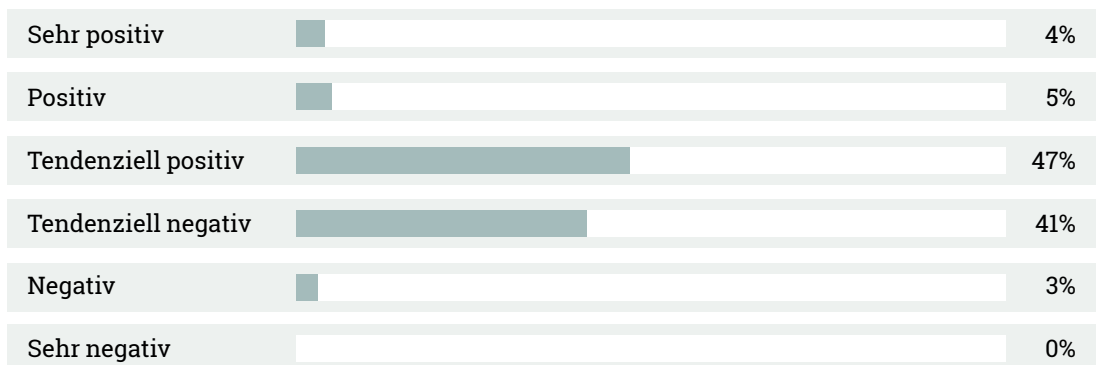
XI Ausblick

Verhaltene Zuversicht bei geteilter Stimmungslage.

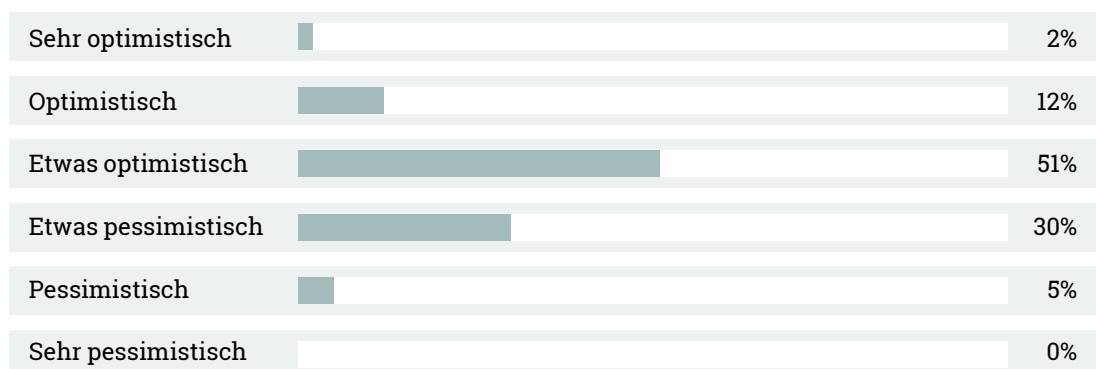
Die Bewertung und Prognose des KMU-Marktes in der DACH-Region basieren auf vielen Faktoren. Eine differenzierte Analyse ist notwendig, um einschätzen zu können, ob sich ein günstiges Marktumfeld abzeichnet. Berücksichtigt werden unter anderem die Anzahl der Unternehmer, die ihr Unternehmen verkaufen möchten, die Schwierigkeit, eine Finanzierung zu erhalten, sowie die makroökonomischen Entwicklungen.

Die Beratungsfirmen wurden gebeten, sowohl eine Bewertung des 1. Halbjahres 2025 als auch eine Prognose für H2-2025 abzugeben. Der Vergleich beider Einschätzungen liefert ein aussagekräftiges Stimmungsbild über das Vertrauen der Berater in den Markt.

Darstellung 16: Einschätzung des KMU-M&A-Marktes der letzten sechs Monate



Darstellung 17: Einschätzung des KMU-M&A-Marktes für die kommenden sechs Monate



XII Referenzen



“Die Plattform hat unseren bisherigen M&A-Prozess optimal ergänzt, internationalisiert, vereinfacht und beschleunigt. Mit Dealsuite können wir potenzielle Deals schnell und effizient identifizieren und erhalten zudem einen guten Überblick über den aktuellen Käufer- und Verkäufermarkt und optimieren damit auch unser M&A-Netzwerk. ”

Peter Leicht
Sparkasse Pforzheim Calw



“Dealsuite bietet M&A-Experten eine sichere Umgebung, die eine professionelle und zügige Projekt- abwicklung ermöglicht. Die internationale Vernetzung wird durch das innovative Konzept vereinfacht.”

Gerlinde Baumer
Omegaconsulting



“Wir begleiten Kunden in sämtlichen Transaktionsfragen. Dealsuite ist dabei ein relevanter Teil unserer Arbeit und hilft uns effizient, optimale Ergebnisse zu erzielen.”

Christoph Ernst
Director
BDO Austria GmbH



“Als Distressed-Berater ist die schnelle Abwicklung eines Unternehmensverkaufs von hoher Relevanz. Dealsuite ermöglicht uns, schnell und effizient eine Vielzahl von Käufern anzusprechen und damit, die Zukunft des Unternehmens zu sichern.”

Jonas Eckhardt
Partner
Falkensteg Corporate Finance GmbH

Auf Nachfrage können wir Ihnen gerne weitere Referenzen zur Verfügung stellen.

XIII Methodik

M&A Transaktionen in DACH finden meistens im KMU-Markt statt. Die Umfrage dieses Dealsuite M&A Monitors wurde an 498 M&A Beratungsfirmen gesendet. In Anbetracht der Summe der von diesen Unternehmen durchgeführten Transaktionen stellen sie einen wesentlichen Teil des KMU-Marktes dar. Ein Unternehmen im DACH KMU-Markt wird mit einem Umsatz von 1 bis 50 Millionen Euro definiert.

An dieser 14. Ausgabe des Dealsuite M&A Monitors nahmen 159 von insgesamt 498 Beratungsfirmen teil, was einer Beteiligung von 32% entspricht. Sowohl die absolute Anzahl der Antworten (N) als auch der Prozentsatz der Antworten bestätigen die Repräsentativität dieser Studie.

Verwendete Quellen:

- 159 Fragen und Antworten von Führungskräften aus dem Senior Management
- Brookz Barometer 2015 - 2025
- Damodaran (2011). Equity Risk Premiums (ERP).
- Dealsuite. (2025). M&A mid-market trends report 2025.
- Bain & Company. (2023, March 28). *How companies got so good at M&A*.

Diese Forschung wurde von Jelle Stuij und Roos Bijvoet durchgeführt. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Jelle Stuij. Für weitere Informationen über Dealsuite wenden Sie sich bitte an Tim Lammar.



Jelle Stuij

Direktor Dealsuite Research

Tel: 020 303 8730

E-Mail: jelle.stuij@dealsuite.com



Tim Lammar

Teamleiter DACH

Tel: +49 157 359 890 45

E-Mail: tim.lammar@dealsuite.com

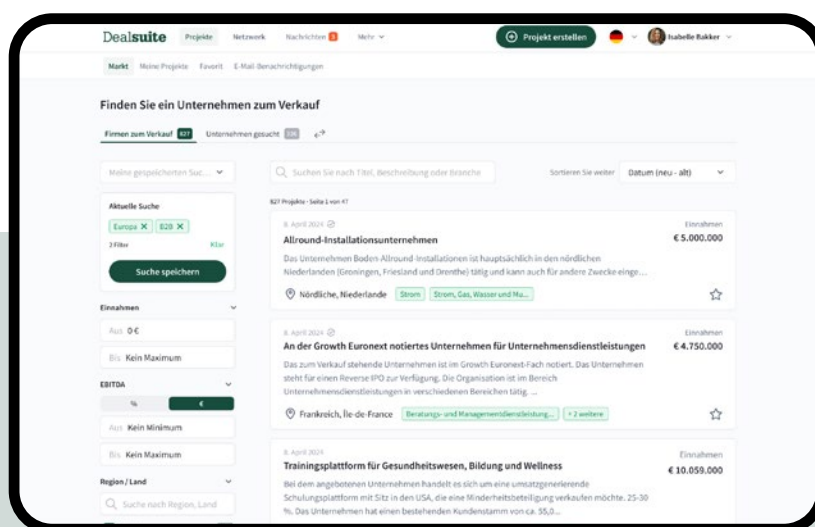
XIV Über Dealsuite

Dealsuite ist Europas größtes M&A-Netzwerk und der Branchenstandard für Deal Sourcing. Das Unternehmen wurde 2017 in enger Zusammenarbeit mit M&A-Beratern und Investmentfirmen gegründet und hat das Ziel, den Prozess der Suche nach potenziellen Käufern und Verkäufern effizienter, effektiver und kostengünstiger zu gestalten.

Dealsuite ist eine geschlossene Online-Plattform, auf der Corporate-Finance-Berater, Investmentfirmen und M&A-Teams von Unternehmen in Echtzeit Kauf- und Verkaufsprojekte austauschen können. Dank des fortschrittlichen Dealsuite-Matching-Algorithmus ist die Relevanz der angezeigten Transaktionen gewährleistet. Als Plug-and-Play-SaaS-Lösung ist Dealsuite für alle Akteure im M&A-Sektor einfach zu nutzen.

Seit ihrer Einführung ist die Plattform exponentiell gewachsen. Über 2.000 M&A-Beratungsfirmen, Investmentfirmen und M&A-Teams von Unternehmen sind inzwischen Teil von Dealsuite, und die Plattform ist in über 60 Ländern aktiv.

Wir freuen uns, Sie und Ihr Unternehmen in unserem Netzwerk begrüßen zu dürfen. Besuchen Sie uns bei www.dealsuite.com für mehr Informationen.



Dealsuite in der DACH-Region

Dealsuite ist die führende M&A-Plattform in der DACH-Region, für alle Dealgrößen, auf die sich M&A-Profis für ein reibungsloses Deal Sourcing verlassen. Im Jahr 2024 haben wir ein signifikantes Wachstum erzielt:

- 30 % der Projekte betreffen Unternehmen mit mehr als 10 Mio. Euro Umsatz, was Dealsuite als Industriestandard bestätigt
- Starke Expansion in der CEE-Region und Italien, was die Möglichkeiten für grenzüberschreitenden Transaktionen erhöht
- Hohe Mitgliederzufriedenheit und ein zuverlässiger Partner seit Jahren

Deals**suite**.com