

Dealsuite.com

M&A Monitor Februar 2023

Daten & Trends im DACH M&A Market für KMU



Vorwort

Wir freuen uns, Ihnen hier die 9. Ausgabe des M&A Monitor DACH vorstellen zu dürfen.

Mit dem Monitor, stellen wir Ihnen Daten und Trends aus H2-2022 für Unternehmen aus der DACH-Region, mit einem Umsatz von € 1 Millionen bis € 50 Millionen, zur Verfügung.

Der Dealsuite DACH Monitor gibt Ihnen regelmäßige Einblicke zu relevanten Aspekten des Marktes. Somit sorgen wir für ein besseres Marktverständnis und zusätzliche Transparenz , um zu mehr und besseren Abschlüssen beizutragen.

Dealsuite ist die größte Plattform in Europa für M&A Professionals und bringt alle Akteure im M&A Ökosystem auf eine einfache und intuitive Art zusammen.

Floyd Plettenberg MSc. EMFC
CEO Dealsuite



Inhalt

I	Transaktionen	1
II	Aufträge	4
III	EBITDA-Multiplikatoren in DACH	5
IV	KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe	7
V	EBITDA-Multiplikatoren in Nachbarländer	9
VI	Kaufangebot nach Käufertyp	10
VII	Inflation und steigende Zinsen	11
VIII	Vertragsklauseln	13
IX	Ausblick	14
X	Referenzen	15
XI	Methodik	18
XII	Über Dealsuite	19

I Transaktionen

Rückläufige Anzahl der Transaktionen auf Verkäuferseite und auf Käuferseite in H2-2022.

Die Berater, die an dieser Untersuchung teilnahmen, haben in H2-2022 folgende Transaktionen durchgeführt:

Darstellung 1. Anzahl der Transaktionen in H2-2022

	H2-2022	Prozent
Akquisitionstransaktionen	122	-12%
Verkaufstransaktionen	213	- 19%

Der Prozentsatz wurde um den Unterschied der Anzahl der Antworten zwischen H1-2022 und H2-2022 korrigiert.

Bei einem Teil der verkauften Unternehmen war sowohl auf der Verkäufer-, als auch auf der Käuferseite ein Befragter beteiligt. Die Summe der Transaktionen ergibt sich also nicht aus der Summe der Buy- und Sell-Side Transaktionen.

Nach einem starken Anstieg der M&A-Aktivitäten im Jahr 2021 und einer Verlangsamung des Marktes in H1-2022 war der Markt in H2-2022 rückläufig, gemessen an der Anzahl der Transaktionen. Im zweiten Halbjahr 2022 verzeichneten wir einen Rückgang von 12% bei der Anzahl der käuferseitigen Transaktionen; auf Verkäuferseite sogar um 19%.

Nach der schrittweisen Aufhebung von Coronabeschränkungen und des völkerrechtswidrigen Angriffskrieges Russlands auf die Ukraine ist der M&A Markt von Unsicherheit geprägt. Insbesondere tragen die damit verbundenen Fragen rund um Inflation, Energiesicherheit, Produktionskosten sowie einseitiger Abhängigkeiten hierzu bei. Besonders im zweiten Halbjahr 2022 machte sich diese Unsicherheit in der Anzahl der Transaktionen und der Verkaufspreise bemerkbar.

I Transaktionen

Die meisten Transaktionen fanden in der Branche Industrie & Produktion (19%) statt. Mehr Granularität bei IT Service Provider und Software-Entwicklung.

Auf Grundlage dieses M&A Monitors kann man Aussagen über die Verteilung der Transaktionen nach Branche treffen (siehe Darstellung 2). Um die Entwicklung granularer darzustellen, entschieden wir uns, die Branche "IT Service Provider & Software-Entwicklung" in dieser Ausgabe des M&A Monitor aufzuteilen. In H1-2022 lag der Wert der - damals kombinierten - Branche bei 15%. In H2-2022 wurden 11% der Transaktionen in der Software-Entwicklung durchgeführt, 8% in IT Service Providern.

Auf die Industrie- und Produktionsbranche entfallen 19% der Transaktionen, wiederholt der Spitzenwert dieser Auswertung. Der Anteil der Transaktionen im Bereich Unternehmensdienstleistungen (13%) und Bau- & Installationstechnik (9%) blieb gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 unverändert.

In der Branche Gastronomie, Tourismus & Freizeit wurde ein erheblicher Rückgang verzeichnet. Der Anteil der Transaktionen in dieser Branche halbierte sich im Vergleich zu H1-2022 auf 3%.

Darstellung 2. Transaktionen in H2-2022 verteilt nach Branchen

	H2-2022	H1-2022	Differenz*
Industrie & Produktion	19%	19%	0
Unternehmensdienstleistungen	13%	13%	0
Software-Entwicklung**	11 %	-%	-
Bau- & Installationstechnik	9%	9%	0
IT Service Provider**	8%	-%	-
Gesundheitswesen & Pharma	8%	6%	+2
Automotive, Transport & Logistik	7%	9%	-2
E-Commerce & Webshops	5%	4%	+1
Einzelhandel	5%	4%	+1
Großhandel	5%	4%	+1
Medien, Werbung & Kommunikation	4%	6%	-2
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3%	6%	-3
Landwirtschaft & Lebensmittel	3%	5%	-2

100%

* Prozentpunkte

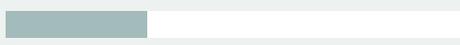
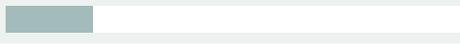
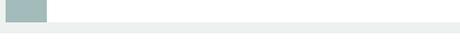
** Wir entschieden uns die Branche "IT Service Provider & Software-Entwicklung" in dieser Ausgabe des M&A Monitor zu trennen. In H1-2022 lag der Wert der - damals kombinierten - Branche bei 15%.

I Transaktionen

Das durchschnittliche Transaktionsvolumen steigt leicht an. Transaktionen mit einem Volumen von mehr als € 10 Millionen nehmen zu.

Nach einem starken Anstieg des durchschnittlichen Verkaufspreises in H1-2022 hat sich dieser in H2-2022 auf diesem Niveau stabilisiert. Bei 42% der Transaktionen lag der Verkaufspreis über € 7,5 Millionen. In H1-2022 lag dieser Anteil bei 37%.

Darstellung 3. Verkaufspreis der Transaktionen

		H2-2022		H1-2022
< 2,5 Millionen		31%	↓ -2	33%
2,5 bis 5 Millionen		19%	→ 0	19%
5 bis 7,5 Millionen		8%	↓ -3	11%
7,5 bis 10 Millionen		9%	↑ +2	7%
10 bis 20 Millionen		17%	↑ +3	14%
> 20 Millionen		16%	→ 0	16%

Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

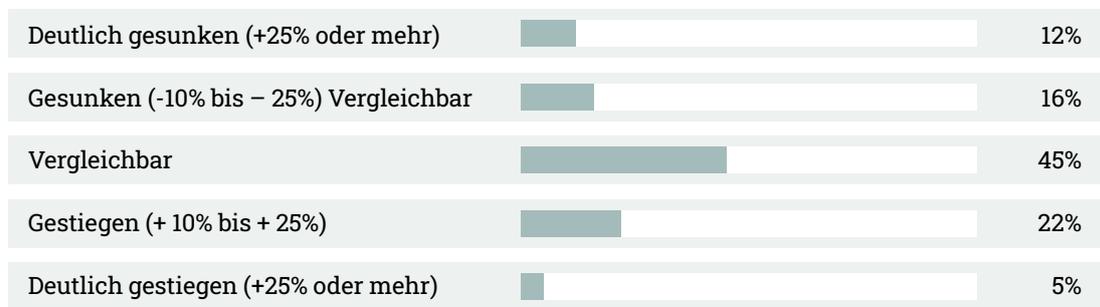
II Aufträge

Zwei Drittel aller Befragten sehen im zweiten Halbjahr 2022 immer noch die gleichen oder sogar mehr Aufträge als im Jahr zuvor.

27% der Berater vermelden eine weiterhin steigende Auftragslage. 45% der Berater berichten von einer vergleichbaren Auftragslage zu H1-2022. Beide Werte sind leicht verschlechtert, verglichen mit H1-2022.

28% der Berater vermelden einen Rückgang der Aufträge. Hervorzuheben ist der Anteil der erheblichen Rückgänge - er liegt bei 12% der Befragten. Dieser Wert lag in H1-2022 bei 0%.

Darstellung 4. Anzahl der Aufträge in H2-2022



Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

III EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Die durchschnittlichen Verkaufspreise waren rückläufig und der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator lag bei 5,65.

In unserer vorherigen Untersuchung haben die Sell-Side Berater den durchschnittlichen EBITDA-Multiplikator nach Branche definiert. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator wird für ein Unternehmen in einer spezifischen Branche bezahlt. In dieser Untersuchung haben wir darum gebeten, die Branchenmultiplikatoren aus H1-2022 zu überarbeiten.

Der durchschnittlich angewandte Multiplikator in allen Branchen liegt bei 5,65. Die Multiplikatoren variieren zwischen 3,20 (Einzelhandel) und 8,70 (Software-Entwicklung). Dies bedeutet, dass der Durchschnittspreis eines KMUs um das 2,7-fache je nach Branche variiert.

Darstellung 5. Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator nach Branche (Enterprise Value)

	H2-2022	H1-2022	Differenz
Software-Entwicklung*	8,7	8,5	0,2
Gesundheitswesen & Pharma	8,3	8,2	0,1
IT Service Provider*	8,3	8,5	-0,2
E-Commerce & Webshops	7	7,2	-0,2
Landwirtschaft & Lebensmittel	6	6,2	-0,2
Unternehmensdienstleistungen	5,8	5,9	-0,1
Industrie & Produktion	5,7	5,9	-0,2
Bau- & Installationstechnik	5,2	5,4	-0,2
Medien, Werbung & Kommunikation	4,9	5,2	-0,3
Automotive, Transport & Logistik	4,6	4,9	-0,3
Großhandel	4,6	4,8	-0,2
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,6	3,9	-0,3
Einzelhandel	3,2	3,4	-0,2

* Wir entschieden uns die Branche "IT Service Provider & Software-Entwicklung" in dieser Ausgabe des M&A Monitor zu trennen. In H1-2022 lag der Wert der - damals kombinierten - Branche bei 8,5.

Der zu verwendende Multiplikator ist stark branchenabhängig.

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator für ein DACH KMU beträgt

5,65

III EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Mehr Transparenz der verwendeten Daten, die von den M&A-Beratern eingegeben wurden.

Darstellung 6. Dateneingabe: niedrigster und höchster Wert EBITDA-Multiplikator nach Branche (Enterprise Value)**

	Niedrigster Wert	Durchschnittswert	Höchster Wert
Software-Entwicklung*	8.1	8.7	9.1
Gesundheitswesen & Pharma	8	8.3	8.8
IT Service Provider*	7.8	8.3	9.4
E-Commerce & Webshops	6.7	7	7.4
Landwirtschaft & Lebensmittel	5.8	6	6.3
Unternehmensdienstleistungen	5.5	5.8	6
Industrie & Produktion	5.4	5.7	6.1
Bau- & Installationstechnik	4.9	5.2	6
Medien, Werbung & Kommunikation	4.9	4.9	5.3
Automotive, Transport & Logistik	4.4	4.6	5
Großhandel	4.4	4.6	4.8
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3	3.6	3.9
Einzelhandel	2.4	3.2	3.5

* Wir entschieden uns die Branche "IT Service Provider & Software-Entwicklung" in dieser Ausgabe des M&A Monitor zu trennen.

** Die Streuung der Multiplikatoren wurde um die beiden größten Ausreißer bereinigt.

IV KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

Unternehmen des Small-Caps werden teurer. Preisunterschiede von bis zu 52%, abhängig von der Unternehmensgröße.

In der 6. Ausgabe des M&A Monitors (Erfassungszeitraum H1-2021) haben wir den Einfluss der Unternehmensgröße auf die im DACH KMU-Markt bezahlten Multiplikatoren untersucht. Das Ziel war es, die Auswirkung des Small-Cap-Premiums auf KMUs in der DACH Region zu quantifizieren. Wir konzentrierten uns vor allem auf Unternehmen mit einem EBITDA von 250.000 Euro bis 5.000.000 Euro. Das EBITDA wird daher als Kennzahl für die Unternehmensgröße verwendet.

Wissenschaftliche Studien ergaben, dass mit kleinerer Unternehmensgröße die Chance steigt, dass die erwarteten Cashflows nicht realisiert werden (Damodoran, 2011; Grabowski und Pratt, 2013). Ein Faktor ist beispielsweise die Abhängigkeit von bestimmten Kunden oder Lieferanten oder von spezifischem technischem Know-how, das schnell verloren gehen kann, wenn Mitarbeiter das Unternehmen verlassen.

Die Ergebnisse dieses Monitors bestätigen, dass auf Unternehmen mit einem geringeren EBITDA geringere Multiplikatoren angewendet werden als auf Unternehmen mit hohem EBITDA. Der Einfluss der Unternehmensgröße auf EBITDA-Multiplikatoren ist in den Darstellungen 7A und 7B zu sehen.

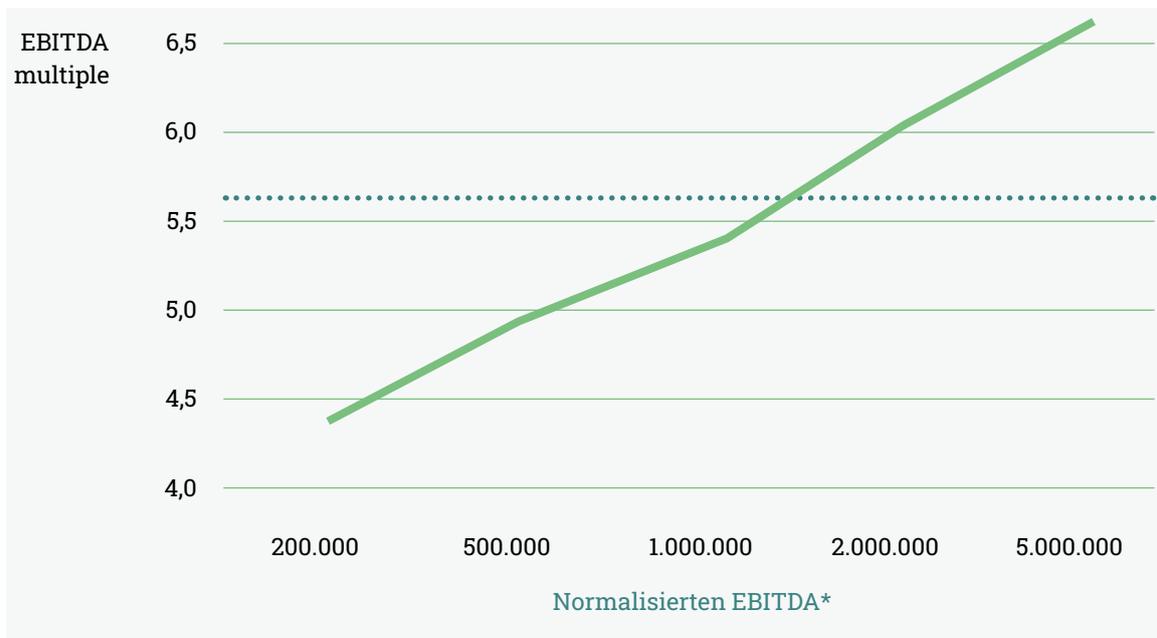
Die Differenz der EBITDA-Multiplikatoren zwischen Unternehmen mit einem normalisierten EBITDA von 200.000 Euro und Unternehmen mit einem normalisierten EBITDA von 5.000.000 Euro betrug in H1-2021 48%. In H2-2022 liegt dieser Wert bei 52%, ein Multiplikator von 2,3 (Spanne von 4,4 bis 6,7).

Darstellung 7A. Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator im Verhältnis zur Unternehmensgröße

Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 5M	6,7
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 2M	6,2
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von €1M	5,4
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 500.000	4,9
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 200.000	4,4

IV KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

Darstellung 7B. Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator im Verhältnis zur Unternehmensgröße



- Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für alle Branchen (siehe Darstellung 5) ungeachtet der Unternehmensgröße
- Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator nach Unternehmensgröße

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

Bei Unternehmen mit einem EBITDA von unter 200.000 Euro 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.

V EBITDA-Multiplikatoren in Nachbarländern

In der letzten Ausgabe des M&A Monitors haben wir die durchschnittlichen EBITDA-Multiplikatoren der DACH-Region mit den Multiplikatoren der Nachbarländer verglichen. Aus diesem Vergleich ging eindeutig hervor, dass grenzüberschreitende Transaktionen deutliche Vorteile bieten können.

Trotz der dynamischen Marktlage werden Unternehmen der deutschsprachigen Region nach wie vor zu durchschnittlich höheren EBITDA-Multiplikatoren verkauft. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator sank am stärksten in Großbritannien und Irland. So lag dieser in H1-2022 bei 5,4, nun liegt er bei 5,1.

Die größten Unterschiede der DACH-Multiplikatoren verglichen mit denen der Nachbarländer sind in der Bau- & Installationstechnik Branche, wie auch schon in H1-2022 und in den Branchen IT Service Provider und Software-Entwicklung. Besonders im Bereich Software-Entwicklung wird der Unterschied zwischen der DACH-Region und den Niederlanden deutlich, nunmehr liegt der Unterschied bei 2,0-EBITDA.

Darstellung 8. EBITDA-Multiplikatoren in den Nachbarländern

	DACH	Frankreich	UK & Irland	Niederlande
Software-Entwicklung*	8,7	7,7	8,1	6,7
Gesundheitswesen & Pharma	8,3	7,5	7,9	6,15
IT Service Provider*	8,3	7,5	7,9	6,5
E-Commerce & Webshops	7	5,9	6,9	5,4
Landwirtschaft & Lebensmittel	6	5,7	5,4	5,6
Unternehmensdienstleistungen	5,8	5,2	5,2	5,0
Industrie & Produktion	5,7	4,9	4,9	5,0
Bau- & Installationstechnik	5,2	3,9	3,3	3,9
Medien, Werbung & Kommunikation	4,9	4,8	4,3	4,2
Automotive, Transport & Logistik	4,6	4,2	3,4	3,7
Großhandel	4,6	4,3	3,4	5,4
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,6	4,5	4	3,0
Einzelhandel	3,2	4,9	3,7	2,8
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator H2-2022	5,65	5,35	5,1	4,7

* Wir entschieden uns die Branche "IT Service Provider & Software-Entwicklung" in dieser Ausgabe des M&A Monitor zu trennen.

VI Kaufangebot nach Käufertyp

In der 5. Ausgabe des M&A Monitors, für den Auswertungszeitraum H2-2020 befragten wir die Berater nach den Käuferpräferenzen der Verkäufer und nach den Verkaufsgründen.

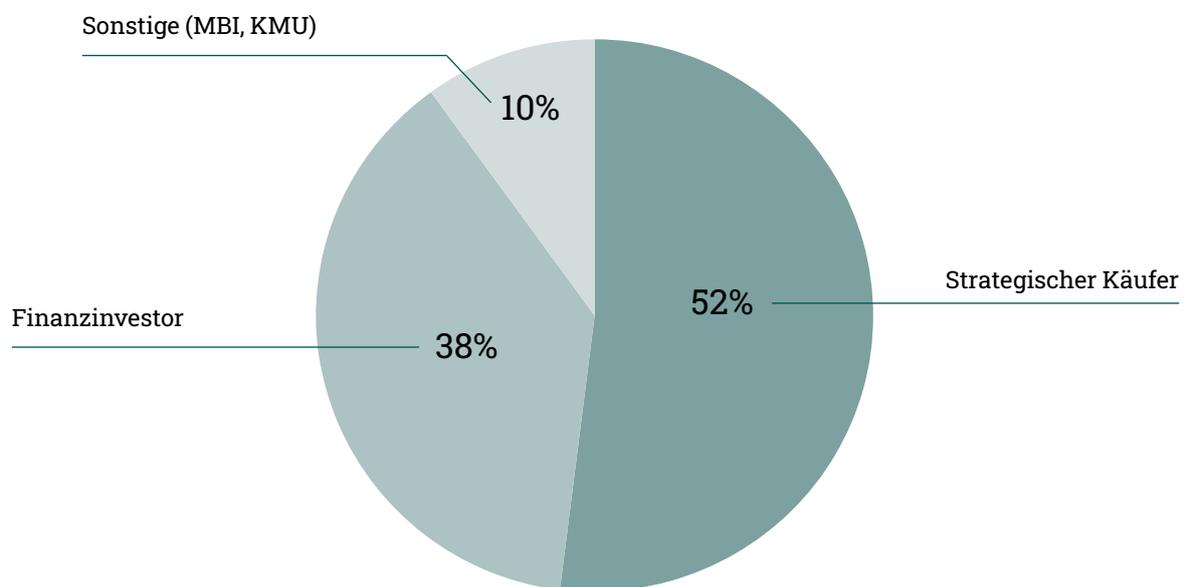
Wir schlugen 6 Gründe für den Unternehmensverkauf vor, dabei war das Kriterium „Besseres Angebot“ das Relevanteste. In H2-2020 gab es deutliche Unterschiede in der Gewichtung der 6 Verkaufsmotive je Verkäufertyp.

Über die Hälfte aller Verkäufer (56%) bevorzugt den Verkauf an große Unternehmen („strategische Käufer“). In 37% der Fälle ist eine Beteiligungsgesellschaft („Finanzinvestor“) der bevorzugte Käufer.

Unternehmer bevorzugen zu 77% den Verkauf an einen strategischen Käufer. Finanzinvestoren bevorzugen den Verkauf an andere Finanzinvestoren in 6 von 10 Fällen (62%).

Wir befragten daher die Berater in dieser Edition des M&A Monitors, welcher Käufertyp bereit ist, das höchste Angebot zu unterbreiten.

Darstellung 9. Höchstes Kaufangebot nach Käufertyp



VII Inflation und steigende Zinsen

Die DACH-Region und insbesondere Deutschland und Österreich verzeichneten 2022 die stärkste Inflation seit Jahren (Statista, 2022). In der vorherigen Ausgabe des M&A Monitors (8. Ausgabe für den Erfassungszeitraum H1-2022) wurden die Berater gebeten, die Auswirkung der Inflation auf ihre M&A-Aktivitäten zu beschreiben. Die Berater wurden außerdem zur Auswirkung des damit verbundenen Zinsanstiegs infolge der neuen Politik der EZB befragt.

In dieser Ausgabe des M&A Monitors baten wir die Berater erneut um Angaben der Auswirkungen der Inflation und der steigenden Zinssätze auf die M&A-Aktivitäten.

Steigende Inflation und Zinssätze können sich unter anderem auf den Verkaufspreis eines Unternehmens, die Verfügbarkeit einer Finanzierung, die Anzahl potenzieller Käufer und die Anzahl der angebotenen Unternehmen auswirken.

Der Rückgang der Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln wurde von 18% der Berater mit stark zurückgemeldet, was einer Erhöhung dieses Wertes um 10 Prozentpunkte im Vergleich zu H1-2022 entspricht. Ein Großteil der Befragten (68%) gab an, dass die Inflation keine Auswirkung auf die Anzahl der angebotenen Unternehmen hat.

Die Anzahl der verfügbaren Käufer ist im Vergleich zu H1-2022 rückläufig, 48% der Berater meldeten einen leichten oder starken Rückgang, der Wert "starker Rückgang" hat sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022 verdreifacht. 60% Berater vermelden einen Rückgang der Verkaufspreise im Vergleich zu 53% in H1-2022.

Darstellung 10. Auswirkung der Inflation auf die M&A-Aktivität.

Inflation	Starker Rückgang	Leichter Rückgang	Kein Unterschied	Leichter Anstieg	Starker Anstieg
Finanzielle Verfügbarkeit	18%	35%	43%	4%	0%
Verkaufspreis von Firmen	9%	51%	33%	7%	0%
Anzahl von Firmen die zum Verkauf stehen	3%	15%	68%	12%	2%
Anzahl verfügbarer Käufer	9%	37%	49%	5%	0%

VII Inflation und steigende Zinsen

Als Maßnahme zur Inflationsbekämpfung hat die EZB den Leitzins 2022 mehrfach erhöht. Wir haben Berater nach der Auswirkung dieser höheren Zinssätze auf ihre M&A-Aktivitäten befragt.

Drei von vier Beratern (73%) gaben an, dass der Anstieg der Zinsen sich negativ auf den Verkaufspreis auswirkt, im Vergleich zu 65% im ersten Halbjahr 2022. Ebenfalls mehrheitlich nannten die Berater (54%) die rückläufige Anzahl an verfügbaren Käufern als Folge der steigenden Zinssätze, was einer Erhöhung dieses Wertes um 20 Prozentpunkte im Vergleich zu H1-2022 entspricht.

Ein Großteil der Berater (65%) gab wiederum an, dass sie keinen Unterschied bei der Anzahl der angebotenen Unternehmen feststellen. Dieser Wert ist vergleichbar mit den Ergebnissen aus H1-2022.

Darstellung 11. Auswirkung steigender Zinssätze auf die M&A-Aktivität.

Anstieg der Zinssätze	Auswirkung					
	Starker Rückgang	Leichter Rückgang	Kein Unterschied	Leichter Anstieg	Starker Anstieg	
Finanzielle Verfügbarkeit	14%	57%	23%	4%	2%	
Verkaufspreis von Firmen	14%	59%	24%	3%	0%	
Anzahl von Firmen die zum Verkauf stehen	2%	18%	65%	13%	2%	
Anzahl verfügbarer Käufer	7%	47%	42%	4%	0%	

VIII Vertragsklauseln

Im April 2020 (Blitzumfrage “Erkenntnisse über die Auswirkungen der Corona-Krise auf den DACH M&A-Markt”) und August 2020 (4. Ausgabe des M&A Monitors, für den Auswertungszeitraum H1-2020) befragten wir die Berater zur Verfügbarkeit und dem Einsatz von Fremdkapital zur Finanzierung von Transaktionen, sowie zur Aufnahme von Earn-Out Klauseln in den Kaufvertrag.

Für diese 9. Ausgabe des M&A Monitors baten wir die Berater, die Entwicklung der Anwendung von ausgewählten Vertragsklauseln in den letzten 6 Monaten zurückzumelden.

Darstellung 12. Entwicklung der Anwendung von Vertragsklauseln

Anstieg der Zinssätze	Entwicklung der Anwendung von Vertragsklauseln					
	Deutlich gesunken (-25% oder mehr)	Gesunken (-10% bis -25%)	Vergleichbar	Gestiegen (+10% bis +25%)	Deutlich gestiegen (+25% oder mehr)	
Earn-out	0%	3%	51%	33%	13%	
Darlehen des Verkäufers	0%	3%	52%	42%	3%	
Verpflichtung zur Kapitalerhaltung	0%	0%	87%	11%	2%	
Garantien und Entschädigungen	0%	1%	81%	18%	0%	
Aktiva/Passivatransaktion	0%	2%	89%	9%	0%	
Aufschiebende Bedingungen	0%	2%	69%	22%	7%	

IX Ausblick

H2-2022 hat die Erwartungen der Befragten erfüllt. Die Hälfte der Befragten erwartet eine Stabilisierung des Marktes in H1-2023.

Die Prognose des KMU-Marktes in DACH basiert auf vielen Faktoren. Eine komplexe Interpretation ist notwendig, um festlegen zu können, ob es ein guter Markt zu werden verspricht. Daher entschieden wir uns für eine Marktbewertung zwischen 0 und 10 (0 entspricht einer sehr schlechten Prognose und 10 einer sehr positiven) der M&A Beratungsfirmen. Darin wird unter anderem einbezogen: die Anzahl der Unternehmer, die ihr Unternehmen verkaufen möchten, die Schwierigkeit eine Finanzierung zu erhalten und die makroökonomischen Entwicklungen.

Die Beratungsfirmen wurden gebeten, eine Prognose sowie eine Bewertung über die letzten sechs Monate (H1-2022) bereitzustellen. Der Vergleich beider Bewertungen ergibt ein gutes Stimmungsbild für das Vertrauen der Berater in den Markt.

Note H2-2022

Die durchschnittlich erteilte Note für H2-2022 lag bei

6,2

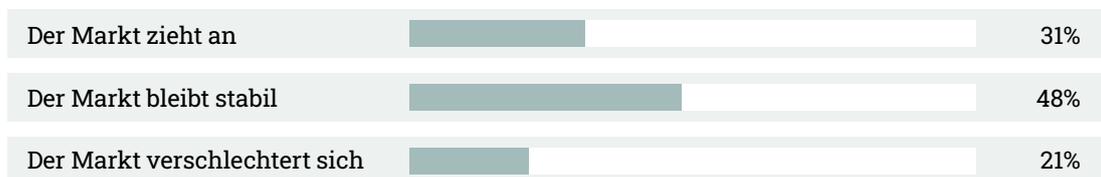
Note H1-2023

Die Erwartung für H1-2023 beträgt

6,1

In der vorherigen Ausgabe wurden die Erwartungen für H2-2022 mit 5,9 benotet. H2-2022 konnte die Erwartungen der Befragten mit der Note 6,2 übertreffen. 31% Befragten erwarten eine Verbesserung in H1-2023, verglichen mit 12% vor 6 Monaten. 48% der Befragten erwarten in den nächsten sechs Monaten eine ähnliche Marktlage.

Darstellung 13. Einschätzung des Marktes für die kommenden sechs Monate



Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

X Referenzen



“Dealsuite erweitert unser Netzwerk. Ein Käufer, der auf unser Projekt reagierte, war für ein anderes Projekt in unserer Pipeline ebenfalls relevant.”

Markus Bienhold
Senior Manager
Helbling Switzerland



“Dealsuite ist eine Erweiterung unseres bewährten und für uns essentiellen Netzwerks”

Erik Cornelissen
Leiter der M&A-Abteilung
CLIQ Digital”



“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
Geschäftsführerin
omegaconsulting



“Dealsuite leistet einen Beitrag zur Digitalisierung der M&A-Branche. Wir sehen das Tool als innovative Methode des Dealsourcings.”

Dr. Heiko Jopp
Investment Manager
Abacus alpha

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

X Referenzen



“Dealsuite digitalisiert die interne Kommunikation in unserem weltweit tätigen Unternehmen. 26 weltweite Grant Thornton M&A Standorte nutzen Dealsuite bereits. Dies stärkt unsere Fähigkeit, die richtigen Akquisitionsziele oder Käufer für unsere Kunden zu finden.”

Evert Everaarts
Partner
Grant Thornton NL



“Das Dealsuite-Tool bietet einen kompakten Überblick über aktuelle KMU-Transaktionen. Die Informationen aus dem Dealsuite M&A-Monitor vervollständigen diesen Überblick.”

Robert E. Weidinger
Owner
RWCF GmbH



“Ich schaue auch heute noch auf Dealsuite, um zu sehen, was dort gepostet wird - man weiß nie, wann ein potenzieller Partner auftaucht, also ist es gut, den Markt im Auge zu behalten.”

Mike Hindi
Vorstandsvorsitzender
Green Logistics Groningen



“Durch Dealsuite haben wir sehr einfach eine Menge relevanter Kontakte gewonnen. Ich habe das Verkaufsmandat auf Dealsuite hochgeladen und innerhalb weniger Tage hatte ich eine Menge Interessenten von M&A-Beratungsunternehmen in Europa.”

Dr. Josef Rumpl
Gründer & CEO
Uniconsult Steuerberatungs gmbh & co kg

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

X Referenzen



“Dealsuite ist ein sehr flexibel einsetzbares leistungsfähiges Tool für M&A Berater und Kenner der Branche. Herausragend ist der sofortige Zugang zu vorqualifizierten Kaufinteressenten und Projekten mandatiertes Kollegen und Marktteilnehmern.”

Katja Kühnel
Geschäftsführerin maconis GmbH
Kooperationspartner der RTS Unternehmensgruppe



“Dealsuite leistet einen wertvollen Beitrag zur Transparenz und Aktivität im mittelständischen M&A-Markt. Wir schätzen sehr, dass das Tool zudem unsere internationale Vernetzung fördert und wir unseren Mandanten dadurch einen Mehrwert bieten können.”

Dr. Heiko Frank
Partner
WTS Advisory AG



“Nicht alle Intermediäre sind mit DPE vertraut. Dank Dealsuite decken wir einen größeren Teil des Marktes ab und sehen mehr relevante Deals.”

Mathias Weidner
Head of Business Development
Deutsche Private Equity



“Durch Dealsuite erweitern wir unseren Marktüberblick, besonders der Zugang zu auch kleineren Targets und dem internationalen Dealflow ist spannend, sodass wir keine relevanten Deals verpassen.”

Raphael Nitz
Investment Manager
BPE Unternehmensbeteiligungen

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

XI Methodik

M&A Transaktionen in DACH finden meistens im KMU-Markt statt. Die Umfrage dieses Dealsuite M&A Monitors wurde an 395 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 dritten Ausgabe des Dealsuite M&A Monitors nahmen 147 von insgesamt 395 Beratungsfirmen teil, was einer Beteiligung von 37% entspricht. Für diese Studie wurden keine vorläufigen Hypothesen aufgestellt. Nach einem Signifikanztest ist (N) jedoch ausreichend, um die Ergebnisse mit einer 90%igen Genauigkeit zu bewerten (Field, 2011, S. 56-58). Das Forschungsdesign ist auf Anfrage erhältlich.

Verwendete Quellen:

- *147 Fragen und Antworten von Führungskräften aus dem Senior Management*
- *Brookz Barometer 2015 - 2023*
- Damodaran (2011). *Equity Risk Premiums (ERP)*.
- Field, A. (2011) *Discovering Statistics SPSS*. Third edition, SAGE publications, London. 1 -822
- Grabowski and Pratt (2013). *Cost of Capital: Applications and Examples*.

Diese Untersuchung wurde unter der Leitung von Alexandre Narayanin durchgeführt.

Alexandre Narayanin

Managing Director DACH

T +49 157 359 812 86

E alexandre.narayanin@dealsuite.com



XII Über Dealsuite

Dealsuite ist das größte europäische M&A Netzwerk. Dealsuite wurde von M&A-Experten für M&A-Experten gegründet. Wir haben erkannt, dass sich viel Zeit und viele Kosten, die bei der Suche nach einem potentiellen Käufer oder Verkäufer anfallen, durch die Anwendung eines internetbasierten Netzwerkes reduzieren lassen. Dealsuite ermöglicht es, M&A-Experten einfach und sicher über eine hochmoderne Plattform zu kommunizieren.

Dealsuite wird als plug-and-play SaaS Lösung angeboten, was die Nutzung für Jedermann sehr einfach macht. Durch den Zuspruch unserer renommierten Kunden und unserem exzellenten Ruf, sind wir in der Lage schnell zu wachsen. Inzwischen ist Dealsuite in über 50 Ländern aktiv. Mehr als 1.400 M&A-Beratungsunternehmen, Beteiligungsgesellschaften und Corporate M&A-Teams sind auf Dealsuite aktiv.

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

Dealsuite.com