

Dealsuite.com

M&A Monitor September 2022

Daten & Trends im DACH M&A Market für KMU



Vorwort

Wir freuen uns, Ihnen hier die 8. Auflage des M&A Monitor DACH vorstellen zu dürfen.

Mit dem Monitor, stellen wir Ihnen Daten und Trends aus H1-2022 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	4
II	Aufträge	7
III	EBITDA-Multiplikatoren in DACH	8
IV	Grenzüberschreitende Transaktionen	9
V	Inflation und steigende Zinsen	11
VI	Kaufinteressenten nach Branche	13
VII	Ausblick	14
VIII	Methodik	15
IX	Über Dealsuite	16
X	Referenzen	17

I Transaktionen

Leichter Anstieg bei den Transaktionen auf Käuferseite. Die Anzahl der Transaktionen auf Verkäuferseite ist rückläufig.

Die Berater, die an dieser Untersuchung teilnahmen, haben in H1-2022 folgende Transaktionen durchgeführt:

Darstellung 1. Anzahl der Transaktionen in H1-2022

	H1-2022	Prozent
Akquisitionstransaktionen	124	+ 4%
Verkaufstransaktionen	241	- 7%

Der Prozentsatz wurde um den Unterschied der Anzahl der Antworten zwischen H2-2021 und H1-2022 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 zeichnet sich nun eine Verlangsamung im Markt ab. Im ersten Halbjahr 2022 verzeichneten wir einen leichten Anstieg von 4% bei der Anzahl der käuferseitigen Transaktionen, während die Anzahl der verkäuferseitigen Transaktionen um 7% zurückging.

Nach einem ereignisreichen Jahr 2021 legte das Jahr 2022 ebenfalls einen turbulenten Start hin. Viele Coronabeschränkungen wurden aufgehoben, was zu einer Erholung am M&A-Markt führte. Allerdings haben der Ukraine-Krieg und der damit verbundene Anstieg der Inflation und Zinssätze abermals für Unsicherheit gesorgt und sich somit negativ auf die Verkaufspreise ausgewirkt.

I Transaktionen

Die meisten Transaktionen sind in der Branche Industrie & Produktion (19%). Rückgang in der Branche Gesundheitswesen und Pharma.

Auf Grundlage dieses M&A Monitors kann man Aussagen über die Verteilung der Transaktionen nach Branche treffen (siehe Darstellung 2). Prozentual wurde ein erheblicher Rückgang bei den Transaktionen im Bereich Gesundheitswesen und Pharma verzeichnet.

Auf die Industrie & Produktionsbranche entfallen 19% der Transaktionen, der Spitzenwert dieser Auswertung. Der Anteil der Transaktionen im Bereich Unternehmensdienstleistungen (13%) blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert.

In der Branche Medien, Werbung & Kommunikation wurde ein erheblicher Rückgang verzeichnet. Der Anteil der Transaktionen in dieser Branche schwankte in der Vergangenheit und stieg in H1-2021 von 5% auf 9% in H2-2021 und ging in H1-2022 wieder auf 6% zurück.

Den stärksten Anstieg verzeichnete die Branche Gastronomie, Tourismus & Freizeit. Hier verdoppelte sich der Anteil von 3% in H2-2021 auf 6% in H1-2022.

Darstellung 2. Transaktionen in H1-2022 verteilt nach Branchen

	H1-2022	H2-2021	Differenz*
Industrie & Produktion	19%	17%	+2
IT Service Provider & Software-Entwicklung	15%	17%	-2
Unternehmensdienstleistungen	13%	13%	0
Bau- & Installationstechnik	9%	8%	+1
Automotive, Transport & Logistik	9%	8%	+1
Gesundheitswesen & Pharma	6%	10%	-4
Medien, Werbung & Kommunikation	6%	9%	-3
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	6%	3%	+3
Landwirtschaft & Lebensmittel	5%	3%	+2
E-Commerce & Webshops	4%	6%	-2
Einzelhandel	4%	4%	0
Großhandel	4%	2%	+2

* Prozentpunkte

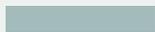
100%

I Transaktionen

Das durchschnittliche Transaktionsvolumen wird größer. Transaktionen mit einem Volumen von mehr als € 10 Millionen nehmen zu.

Nachdem in H2-2021 ein Rückgang des durchschnittlichen Verkaufspreises verzeichnet wurde, ist dieser in H1-2022 erheblich gestiegen. Bei 37% der Transaktionen lag der Verkaufspreis über € 7,5 Millionen. In H2-2021 lag dieser Anteil bei 22%. Bemerkenswert ist der Anteil der Transaktionen mit einem Verkaufspreis von mehr als 20 Millionen (16%).

Darstellung 3. Verkaufspreis der Transaktionen

		H1-2022		H2-2021
< 2,5 Millionen		33%	↓ -4	37%
2,5 bis 5 Millionen		19%	↓ -8	27%
5 bis 7,5 Millionen		11%	↓ -3	14%
7,5 bis 10 Millionen		7%	↓ -1	8%
10 bis 20 Millionen		14%	↑ +9	5%
> 20 Millionen		16%	↑ +7	9%

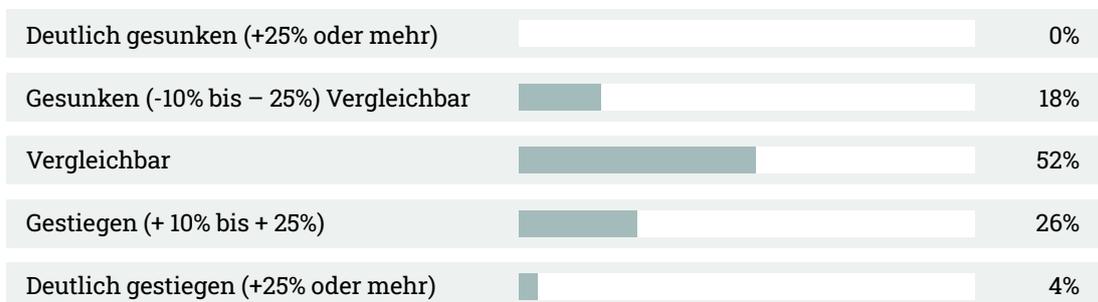
Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

II Aufträge

Drei von sieben Beratern melden einen Anstieg ihrer Aufträge für das zweite Halbjahr 2022.

In H2-2021 meldete die Hälfte der Befragten eine Zunahme der Aufträge. In H1-2022 scheint dieser Trend anzuhalten und 30% der Berater melden eine starke Auftragslage. 52% der Berater melden eine vergleichbare Auftragslage und 18% einen leichten Rückgang. Keiner der Befragten meldete einen erheblichen Rückgang der Aufträge.

Darstellung 4. Anzahl der Aufträge in H1-2022



Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

III EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Die durchschnittlichen Verkaufspreise waren leicht rückläufig und der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator lag bei 5,8.

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 H2-2021 zu überarbeiten.

Der durchschnittlich angewandte Multiplikator in allen Branchen liegt bei 5,8. Die Multiplikatoren variieren zwischen 3,40 (Einzelhandel) und 8,50 (IT Service Provider & Software-Entwicklung). Dies bedeutet, dass der Durchschnittspreis eines KMUs um deutlich mehr als das Doppelte je nach Branche variiert.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung stellen einen Ansatzpunkt für die geltenden Branchenmultiplikatoren dar. Sie bieten damit einen guten Richtwert als Gegenprüfung der Unternehmensbewertung in der nahen Zukunft.

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

	H1-2022	H2-2021	Differenz
IT Service Provider & Software-Entwicklung	8,5	8,4	0,1
Gesundheitswesen & Pharma	8,2	8,1	0,1
E-Commerce & Webshops	7,2	7,2	0
Landwirtschaft & Lebensmittel	6,2	6,1	0,1
Unternehmensdienstleistungen	5,9	5,9	0
Industrie & Produktion	5,9	6,0	-0,1
Bau- & Installationstechnik	5,4	5,4	0
Medien, Werbung & Kommunikation	5,2	5,3	-0,1
Automotive, Transport & Logistik	4,9	5,0	-0,1
Großhandel	4,8	4,9	-0,1
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,9	4,0	-0,1
Einzelhandel	3,4	3,6	-0,2

Der zu verwendende Multiplikator ist stark branchenabhängig.

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator für ein DACH KMU beträgt

5,8

IV Grenzüberschreitende Transaktionen

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.

Bemerkenswert ist, dass es im Einzelhandel große Unterschiede zwischen den Regionen gibt. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator in diese Branche liegt in Frankreich bei 5,1, während in den umliegenden Ländern dieser um mindestens einen Punkt geringer ausfällt. Darüber hinaus ist der Multiplikator ausschließlich in Frankreich gestiegen. Auch in der Bau- & Installationstechnik Branche ist ein erheblicher Unterschied bei den Multiplikatoren zu sehen. In der DACH-Region wird in dieser Branche das 5,4-fache des EBITDA für ein Unternehmen gezahlt, während im Vereinigten Königreich und Irland nur das 3,5-fache.

Darstellung 6. EBITDA-Multiplikatoren in den Nachbarländern

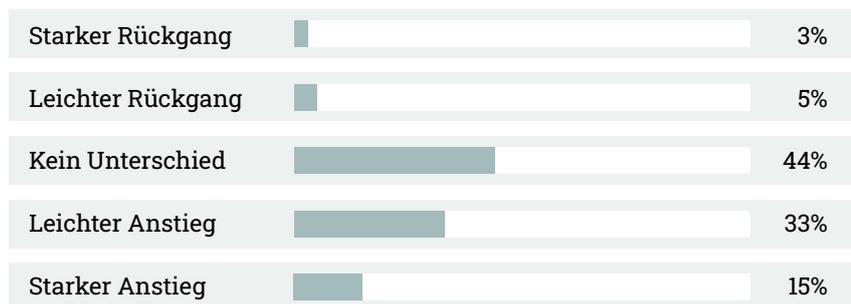
	DACH	Frankreich	UK & Irland	Niederlande
IT Service Provider & Software-Entwicklung	8,5	7,6	8,7	6,6
Gesundheitswesen & Pharma	8,2	7,5	8,3	6,35
E-Commerce & Webshops	7,2	6,0	7,4	5,6
Landwirtschaft & Lebensmittel	6,2	5,95	5,1	5,6
Unternehmensdienstleistungen	5,9	5,4	5,9	5,0
Industrie & Produktion	5,9	5,1	5,3	5,3
Bau- & Installationstechnik	5,4	3,8	3,5	4,0
Medien, Werbung & Kommunikation	5,2	4,75	5,6	4,4
Automotive, Transport & Logistik	4,9	4,3	4,6	3,6
Großhandel	4,8	4,5	3,6	5,55
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,9	4,5	3,5	3,3
Einzelhandel	3,4	5,1	3,9	3,0
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator H1-2022	5,8	5,45	5,4	4,85

IV Grenzüberschreitende Transaktionen

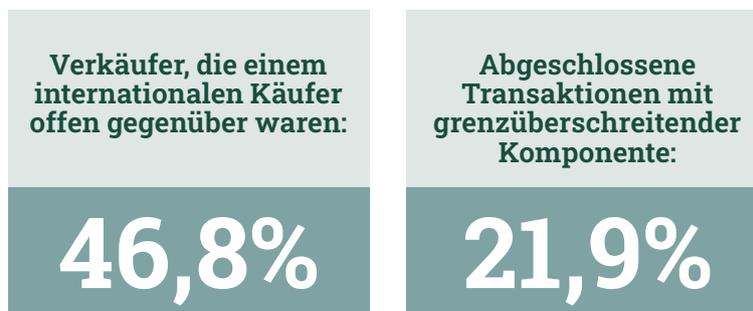
In dieser Ausgabe des M&A Monitors wurden die KMU-Transaktionen in der DACH-Region untersucht, an welchen ein internationaler Käufer oder Verkäufer beteiligt waren. Außerdem wurden die Berater gebeten, anzugeben, inwieweit ihre Kunden einen ausländischen Käufer in Betracht ziehen.

Eine ausländische Partei kann bei dem Kauf oder Verkauf eines Unternehmens viele Vorteile bieten. So kann dieser Schritt zum Beispiel zu höheren Verkaufspreisen führen oder das Unternehmen wird an einen Käufer verkauft, der besser zu dem Unternehmen passt. Durch die Digitalisierung ist es einfacher, grenzüberschreitende Transaktionen zu initiieren. Wir haben Berater zu der Entwicklung der Transaktionen mit grenzüberschreitender Komponente der letzten fünf Jahre befragt. Fast die Hälfte der Berater (48%) gab an, dass die Anzahl an grenzüberschreitenden Transaktionen in den letzten fünf Jahren gestiegen ist. 44% der Befragten stellten keinen Unterschied in der Anzahl an grenzüberschreitenden Transaktionen fest und nur 8% der Befragten meldeten einen Rückgang.

Darstellung 7. Entwicklung der grenzüberschreitenden Transaktionen in den letzten fünf Jahren



Wir haben zum ersten Mal untersucht, wie viele Verkäufer offen für einen internationalen Käufer sind. Laut den befragten Beraterfirmen stehen dem 46,8% offen gegenüber. Bei 21,9% der abgeschlossenen Transaktionen war ein ausländischer Käufer oder Verkäufer involviert. Diese Ergebnisse zeigen deutlich, welche Möglichkeiten hinsichtlich grenzüberschreitender Transaktionen bestehen.



V Inflation und steigende Zinsen

Die DACH-Region und insbesondere Deutschland und Österreich verzeichnen derzeit die stärkste Inflation seit Jahren (Statista, 2022). In dieser Ausgabe des M&A Monitors 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.

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.

Die Inflation kann sich auf die M&A-Aktivitäten auswirken. Laut 37% der Befragten gibt es aufgrund der Inflation weniger Käufer auf dem Markt. Über die Hälfte der Berater gab an, dass die Verkaufspreise aufgrund der Inflation rückläufig sind. Auch die Verfügbarkeit einer Finanzierung scheint davon betroffen zu sein, 46% der Berater meldeten einen Rückgang der Verfügbarkeit. Ein Großteil der Befragten (64%) gab an, dass die Inflation keine Auswirkung auf die Anzahl der angebotenen Unternehmen hat.

Darstellung 8. Auswirkung der Inflation auf die M&A-Aktivität.

Inflation	Starker Rückgang	Leichter Rückgang	Kein Unterschied	Leichter Anstieg	Starker Anstieg
Finanzielle Verfügbarkeit	8%	38%	46%	5%	3%
Verkaufspreis von Firmen	14%	39%	29%	13%	5%
Anzahl von Firmen die zum Verkauf stehen	8%	10%	64%	13%	5%
Anzahl verfügbarer Käufer	3%	34%	52%	8%	3%

V Inflation und steigende Zinsen

Als Maßnahme zur Bekämpfung der Inflation hat die EZB den Leitzins erstmals seit 11 Jahren erhöht. Wir haben Berater nach der Auswirkung dieser höheren Zinssätze auf ihre M&A-Aktivitäten befragt. Zwei von drei Beratern (66%) gaben an, dass sich der Anstieg auf die Verfügbarkeit von Finanzierungsmöglichkeiten auswirkt. Ebenfalls mehrheitlich nannten die Berater (65%) rückläufige Verkaufspreise als Folge der steigenden Zinssätze. Nur 3% der Berater meldeten einen Anstieg der Verkaufspreise. Und ein Großteil der Berater (65%) gab wiederum an, dass sie keinen Unterschied bei der Anzahl der angebotenen Unternehmen feststellen.

Darstellung 9. Auswirkung steigender Zinssätze auf die M&A-Aktivität.

Anstieg der Zinssätze	Starker Rückgang	Leichter Rückgang	Kein Unterschied	Leichter Anstieg	Starker Anstieg
Finanzielle Verfügbarkeit	11%	54%	32%	3%	0%
Verkaufspreis von Firmen	8%	57%	32%	3%	0%
Anzahl von Firmen die zum Verkauf stehen	3%	11%	65%	13%	8%
Anzahl verfügbarer Käufer	0%	34%	58%	3%	5%

VI Kaufinteressenten nach Branche

Der M&A-Markt ist ein Verkäufermarkt - die Nachfrage übersteigt das Angebot.

Der aktuelle M&A-Markt ist ein "Verkäufermarkt". Die Anzahl der interessierten Käufer ist meist höher als die Anzahl der zum Verkauf stehenden Unternehmen. Daher sind die durchschnittlichen EBITDA-Multiplikatoren nur leicht zurückgegangen und das trotz höherer Zinssätze und der Inflation.

Die Verteilung von Angebot und Nachfrage variiert je nach Branche. Deshalb wurden die Berater gebeten, die Anzahl an ernsthaft interessierten Käufern je Unternehmen für die jeweiligen Branchen anzugeben. Die Befragten meldeten die durchschnittliche Anzahl an ernsthaft interessierten Käufern, die je Unternehmen an sie herantreten sind.

Die Branche IT Service Provider & Software-Entwicklung weist die meisten interessierten Käufer je Unternehmen auf. Im Durchschnitt war ein Unternehmen in dieser Branche für 16 Käufer interessant.

Unternehmen der Branche Gastronomie, Tourismus & Freizeit wiesen im Durchschnitt die geringsten interessierten Käufer auf. In dieser Branche traten nur 4 Käufer mit Interesse an den Verkäufer heran.

Der Durchschnitt aller Branchen liegt bei 10,3 interessierten Parteien pro Unternehmen.

Darstellung 10. Durchschnittliche Anzahl an ernsthaft interessierten Käufer je Unternehmen

IT Service Provider & Software-Entwicklung	15,6
E-Commerce & Webshops	15,1
Industrie & Produktion	15,0
Gesundheitswesen & Pharma	12,9
Unternehmensdienstleistungen	10,4
Automotive, Transport & Logistik	8,9
Bau- & Installationstechnik	8,9
Großhandel	8,9
Landwirtschaft & Lebensmittel	8,9
Medien, Werbung & Kommunikation	6,6
Einzelhandel	5,0
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	4,0
Im Durchschnitt	10,3

VII Ausblick

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

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 H1-2022

Die durchschnittlich erteilte Note für H1-2022 lag bei

6,1

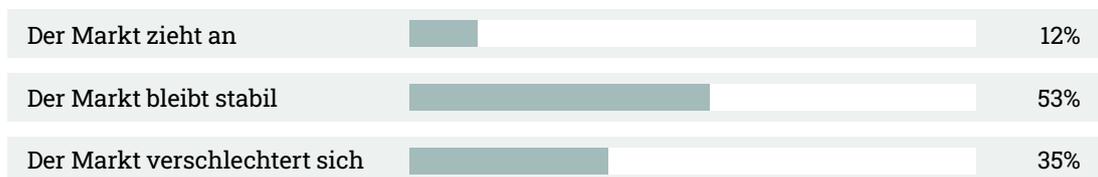
Note H2-2022

Die Erwartung für H2-2022 beträgt

5,9

In der vorherigen Ausgabe wurden die Erwartungen für H1-2022 mit 7,1 benotet. H1-2022 konnte die Erwartungen der Befragten nicht erfüllen. Die Befragten blicken sogar noch pessimistischer in das zweite Halbjahr 2022, was sich auch in der Note 5,9 widerspiegelt. 35% der Befragten erwarten in den nächsten sechs Monaten eine Verschlechterung der Marktlage.

Darstellung 11. Einschätzung des Marktes für die kommenden sechs Monate



Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

VIII Methodik

M&A Transaktionen in DACH finden meistens im KMU-Markt statt. Die Umfrage dieses Dealsuite M&A Monitors wurde an 391 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 128 von insgesamt 391 Beratungsfirmen teil, was einer Beteiligung von 33% 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:

- *128 Fragen und Antworten von Führungskräften aus dem Senior Management*
- *Brookz Barometer 2015 - 2022*
- 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*.
- Statista. 2022. DACH countries - inflation rate 2017-2027 | Statista.

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



IX 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- und Investmentfirmen, darunter inzwischen mehr als die Hälfte der weltweit führenden Top 10 Wirtschaftsprüfergesellschaften, 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



Norbert Szakal
Team Lead DACH

Dealsuite GmbH
Alt-Heerdt 104
40549 Düsseldorf
Deutschland

+49 157 359 993 78
norbert.szakal@dealsuite.com
www.dealsuite.com

Dealsuite.com



Philippe Isarin
Business Development Manager DACH

Dealsuite GmbH
Alt-Heerdt 104
40549 Düsseldorf
Deutschland

+49 157 359 853 20
philippe.isarin@dealsuite.com
www.dealsuite.com

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 erweitert mit seinem internationalen Dealflow und der Datenbank unser Netzwerk, sowie den Zugang zu potenziellen Investitionsmöglichkeiten”

Martin Eberle
CFO
Hellmann Worldwide Logistics SE & Co. KG



“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



“Neben Dealsuites Unterstützung bei der Marktansprache und Veräußerung der Unternehmen unserer Mandanten, haben wir dank unserer Dealsuite Mitgliedschaft ein Mandat erhalten, um die Reelway GmbH zu vertreten.”

Markus Schlich
Partner
Kensington Mergers & Acquisitions



“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.

Dealsuite.com