

Dealsuite.com

M&A Monitor Februar 2026

Daten & Trends im DACH M&A Markt für KMU



Vorwort

Wir freuen uns, Ihnen hier die 15. Ausgabe des M&A Monitor DACH vorstellen zu dürfen.

Mit dem Monitor stellen wir Ihnen Daten und Trends aus dem 2. Halbjahr 2025 für Unternehmen aus der DACH-Region mit einem Umsatz zwischen 1 Million € und 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 Transaktionen beizutragen.

Dealsuite ist das vollständigste Tool für M&A Professionals in Europa 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	5
III	Erwartete Branchenverschiebungen	6
IV	Sektormultiplikatoren	7
V	KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe	9
VI	Grenzüberschreitende Transaktionen	11
VII	Dauer des Verkaufsprozesses	12
VIII	Gründe für den Unternehmensverkauf	13
IX	Ausblick	15
X	Referenzen	17
XI	Methodik	18
XII	Dealsuite Insights	19
XIII	Über Dealsuite	20

I Transaktionen

Unsicherheit ist zur neuen Normalität auf dem M&A-Markt geworden.

Nach Jahren der Volatilität ist Unsicherheit zur neuen Normalität auf dem M&A-Markt geworden. Dealmakern, insbesondere im KMU-Segment, ist es gelungen, Widerstandsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit gegenüber dieser strukturellen Unvorhersehbarkeit zu zeigen. Um die Kontinuität von Transaktionen unter wechselnden Bedingungen zu sichern, haben viele ihren Ansatz angepasst und flexiblere Transaktionsstrukturen übernommen. Der **Dealsuite M&A Deal Terms Report von 2025** zeigte einen deutlichen Anstieg bei der Nutzung von aufgeschobenen Zahlungen und anderen Mechanismen zur Risikoteilung.

Im zweiten Halbjahr 2025 blieb das Transaktionsvolumen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 stabil. 41 % der Berater berichteten von einem Anstieg, was auf eine vorsichtig optimistische Stimmung im Markt hindeutet.

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

Deutlich gestiegen (+25% oder mehr)		10%
Gestiegen (+10% bis +25%)		31%
Vergleichbar		46%
Gesunken (-10% bis -25%)		9%
Deutlich gesunken (-25% oder mehr)		4%

Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

Außerdem blieb die Transaktionsaktivität nach Verkaufspreis ausgewogen, wobei Deals über 5 Millionen Euro Verkaufspreis 50 % des Marktes ausmachten. Damit setzte sich der Trend von höheren Verkaufspreisen pro Transaktion auch in H2-2025 im Vergleich zu H1-2025 fort.

Darstellung 2: Verkaufspreis der Transaktionen in H2-2025

		H1-2025		H2-2025
< 2,5 Millionen		34%	↓ -5	29%
2,5 bis 5 Millionen		17%	↑ +4	21%
5 bis 7,5 Millionen		11%	→ -	11%
7,5 bis 10 Millionen		9%	↑ +3	12%
10 Mio. € oder größer		29%	↓ -2	27%

Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

II Erwartete Branchenverschiebungen

Die Software-Entwicklungsbranche dürfte das Transaktionswachstum im ersten Halbjahr 2026 vorantreiben.

Die Berater wurden gefragt, in welchen Sektoren sie in H1-2026 einen Anstieg oder Rückgang der Transaktionszahlen erwarten. Die Ergebnisse sind in zwei Grafiken dargestellt, welche die drei Sektoren hervorheben, in denen die meisten Berater einen Anstieg bzw. einen Rückgang prognostizieren.

Den Befragten zufolge wird der größte Anstieg im Bereich Softwareentwicklung erwartet, gefolgt von Unternehmensdienstleistungen sowie Industrie & Produktion.

Darstellung 3: Top-3-Sektoren mit voraussichtlichem Anstieg der Transaktionszahlen in H1-2026

1	Software-Entwicklung
2	Unternehmensdienstleistungen
3	Industrie & Produktion

Darstellung 4: Top-3-Sektoren mit erwarteter Abnahme der Transaktionszahlen in H1-2026

1	Einzelhandel
2	Bau- & Installationstechnik
3	E-Commerce & Webshops

Den größten Rückgang erwarten die Berater im Einzelhandel-Sektor. Auch die Sektoren Bau- & Installationstechnik sowie E-Commerce & Webshops werden genannt.



Die Transaktionsaktivität im Bereich Industrie und Produktion dürfte zunehmen, da kleine und mittelständische Hersteller einem wachsenden strukturellen Druck ausgesetzt sind, der ihre Einzelwettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt und zu ungenutzten Kapazitäten führt. Infolgedessen wird die Konsolidierung zu größeren Konzernen und Plattformen zum sinnvollsten Weg, um wettbewerbsfähig zu bleiben.



Jonas Höfgen
Associate, Head of Operations
Göttingen Corporate Finance



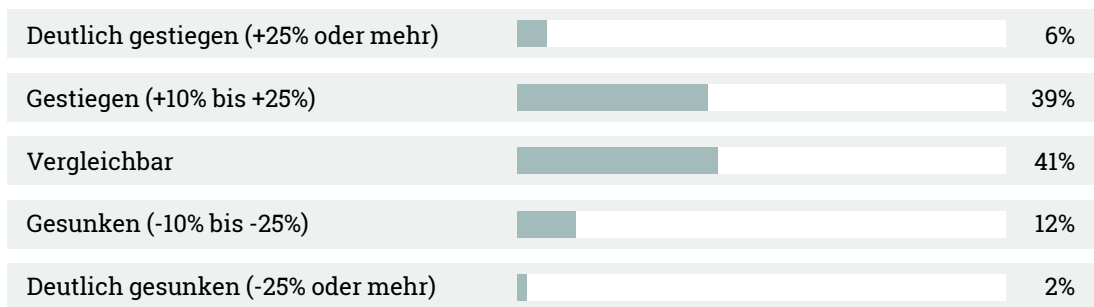
III Aufträge

45 % der Berater berichten von einem Anstieg der erhaltenen Mandate.

Ein Anstieg oder Rückgang der Mandate gibt Aufschluss über den erwarteten Dealflow und die Marktstimmung. Die Ergebnisse werden in Darstellung 5 näher erläutert. Sie beziehen sich auf Aufträge, die im 2. Halbjahr 2025 eingegangen und entweder in diesem Zeitraum oder zu einem späteren Zeitpunkt abgeschlossen wurden.

Im 2. Halbjahr 2025 meldeten 41 % der Berater eine ähnliche Anzahl von Transaktionen wie im 1. Halbjahr 2025. 14 % verzeichneten einen Rückgang, während ebenfalls 45 % einen Anstieg der Zahl der Aufträge meldeten.

Darstellung 5: Anzahl der Aufträge im 2. Halbjahr 2025



Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

IV EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator ist leicht auf 5,5 gesunken.

EBITDA-Multiplikatoren dienen als weithin anerkannter Maßstab für die Unternehmensbewertung und geben Aufschluss darüber, was Käufer in verschiedenen Branchen zu zahlen bereit sind. Seit Anfang 2018 veröffentlicht Dealsuite halbjährliche Aktualisierungen der durchschnittlichen Branchenmultiples, die das typische EBITDA-Multiple widerspiegeln, das für Unternehmen innerhalb jeder Branche gezahlt wird.

Für diese Studie gaben die Befragten ihre aktuellen Beobachtungen zu Transaktionsmultiples an, basierend auf ihren angepassten Markteinschätzungen. Die Ergebnisse in Darstellung 6 beziehen sich auf Multiplikatoren auf Grundlage der Enterprise Value (EV) der erworbenen Unternehmen.

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator ist leicht von 5,55 auf 5,5 gesunken. Die meisten Branchenmultiplikatoren verzeichneten einen leichten Rückgang, während der Sektor Gesundheitswesen & Pharma von 8,4 auf 8,5 anstieg.

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 6: Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator nach Branche (Enterprise Value)

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

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator für ein DACH-KMU betrug

5,5

IV EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Größte Verbreitung im Bereich Medien, Werbung & Kommunikation.

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 er als wertvoller Referenzpunkt – insbesondere beim Vergleich ähnlicher Transaktionen in naher Zukunft.

Darstellung 7 zeigt, wie sich EBITDA-Multiplikatoren branchenübergreifend verteilen. In einigen Branchen ist die Spannbreite 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 7: Standardabweichung des EBITDA-Multiplikators nach Branche (Enterprise Value)

	Niedrigster Wert	Durchschnittswert	Höchster Wert
Software-Entwicklung	8,2	8,9	9,4
Gesundheitswesen & Pharma	8,1	8,5	9,2
IT Service Provider	7,2	7,8	8,5
E-Commerce & Webshops	5,4	6,2	6,6
Unternehmensdienstleistungen	5,1	5,7	6,1
Landwirtschaft & Lebensmittel	4,7	5,3	5,7
Industrie & Produktion	4,4	5,1	5,7
Bau- & Installationstechnik	4,7	4,9	5,5
Großhandel	4,0	4,5	5,1
Medien, Werbung & Kommunikation	3,7	4,5	5,2
Automobil, Transport & Logistik	3,6	4,1	4,9
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	2,5	3,0	3,5
Einzelhandel	2,4	2,7	3,3

V KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

Es besteht weiterhin ein großer Unterschied zwischen den Multiplikatoren großer und kleiner Unternehmen.

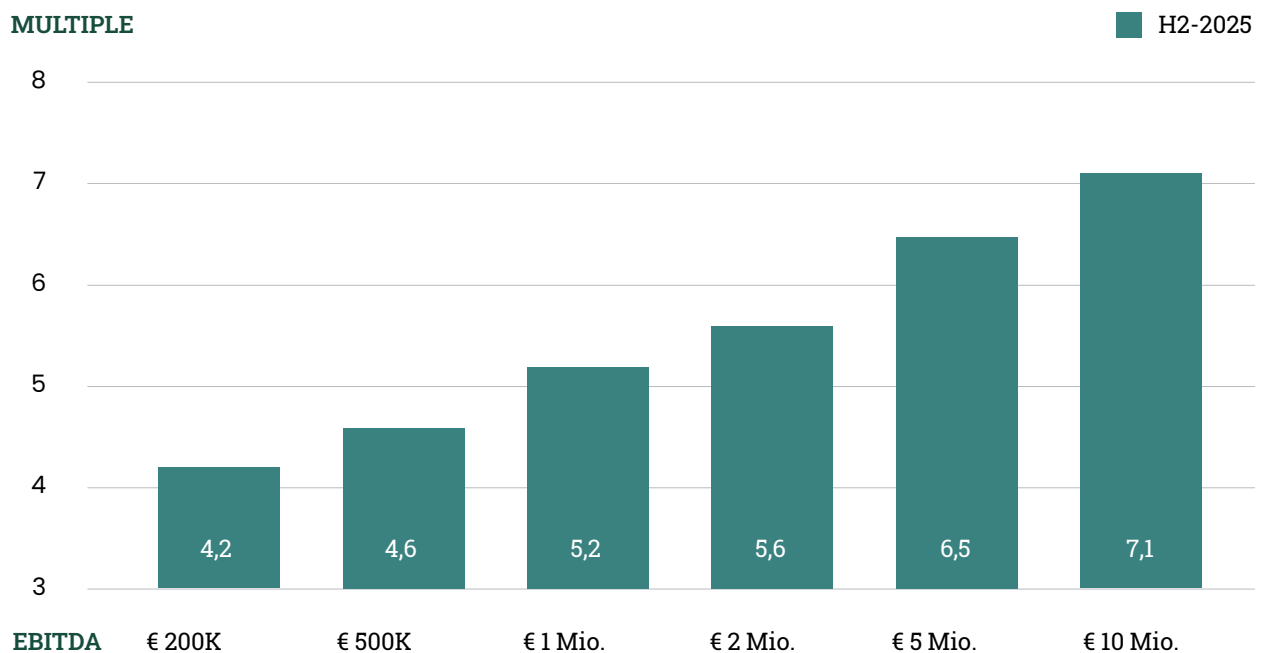
Die Unternehmensgröße spielt eine entscheidende Rolle bei der Bestimmung von Multiplikatoren in der Unternehmensbewertung. Besonders wichtig ist es, die Auswirkungen des Small Firm Premium präzise zu quantifizieren, insbesondere für Unternehmen mit einem EBITDA zwischen 200.000 € und 10 Mio. €.

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 8 ersichtlich.

Der EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem normalisierten EBITDA von 10 Mio. € ist 69 % höher als für Unternehmen mit 200.000 € EBITDA (7,1 gegenüber 4,2).

Darstellung 8A: Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator im Verhältnis zur Unternehmensgröße

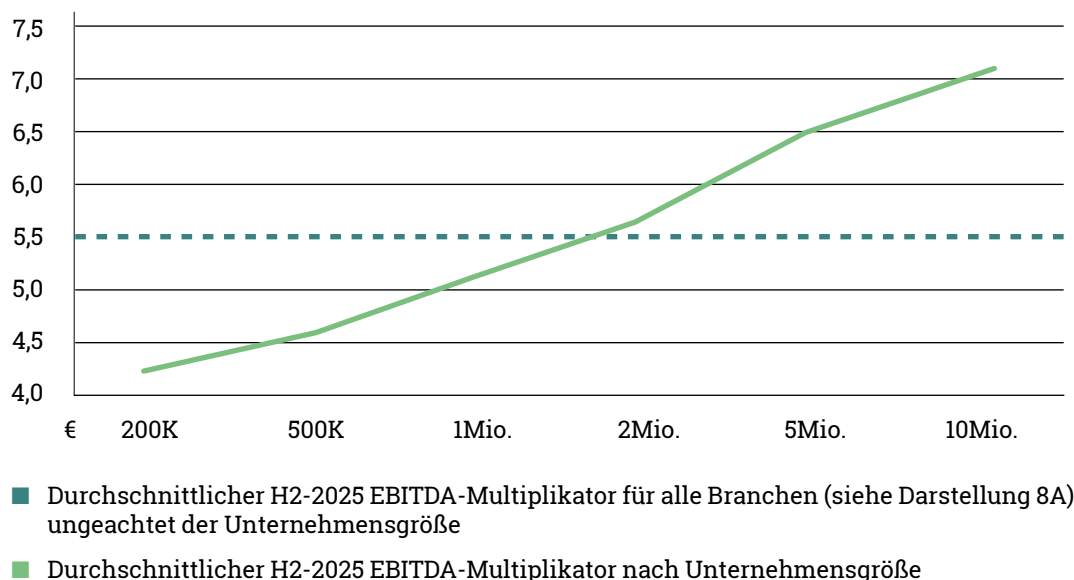


V KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

EBITDA-Multiples großer KMU liegen 69 % über denen kleiner Unternehmen.

Bei Unternehmen mit einem EBITDA von unter 200.000 € ermitteln wir keinen Multiplikator, da die Risikoprämie in diesem Segment stark fall- und unternehmensspezifisch ist. Zudem ist das normalisierte EBITDA kleiner Unternehmen häufig nicht stabil, sondern unterliegt innerhalb eines Jahres oder über mehrere Jahre hinweg erheblichen prozentualen Schwankungen und stellt daher keine verlässliche Bewertungsgrundlage dar. Darüber hinaus hängt der Wert kleiner Unternehmen in hohem Maße vom zukünftigen Potenzial ab, da sich das EBITDA bei entsprechendem Wachstum relativ leicht steigern oder sogar vervielfachen lässt.

Darstellung 8B: Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator im Verhältnis zur Unternehmensgröße



Über die Märkte hinweg lassen sich Bewertungsunterschiede zwischen kleineren und größeren Unternehmen vor allem durch Risikokonzentration und Kapitalkosteneffekte erklären. Kleinere Unternehmen weisen in der Regel eine höhere Ergebnisvolatilität auf, sind stärker von Schlüsselkunden und dem Management abhängig und haben nur eingeschränkten Zugang zu diversifizierten Finanzierungsquellen. Größere Unternehmen profitieren hingegen von Skaleneffekten, stärkerer Preissetzungsmacht und einem besseren Zugang zu den Kapitalmärkten, was sich in einer geringeren Risikoprämie und höheren Bewertungsmultiples niederschlägt. Dieser Zusammenhang ist über Branchen und Konjunkturzyklen hinweg konsistent zu beobachten und macht die EBITDA-Größe zu einem der verlässlichsten Treiber für Multiple-Differenzierung.

Daniel Bayer
Senior Consultant
BDO Austria



VI EBITDA-Multiplikatoren in Nachbarländern

Ein Vergleich der EBITDA-Multiplikatoren zwischen verschiedenen Regionen 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 9 zeigt die Unterschiede bei den EBITDA-Multiplikatoren zwischen den europäischen Märkten.

Darstellung 9: EBITDA-Multiplikatoren in den Nachbarländern

	DACH	Frankreich	UK & Irland	Mittel- und Osteuropa	Niederlande	Sudeuropa	Skandinavien
Software-Entwicklung	8,9	7,7	8,2	6,9	7,5	7,6	8,1
Gesundheitswesen & Pharma	8,5	7,6	7,5	7,6	6,5	7,5	7,8
IT Service Provider	7,8	7,1	7,8	6,1	6,7	7,0	7,2
E-Commerce & Webshops	6,2	4,7	6,4	5,3	5,0	5,2	5,7
Unternehmensdienstleistungen	5,7	5,4	6,0	5,4	5,0	5,3	5,8
Landwirtschaft & Lebensmittel	5,3	5,2	5,2	5,8	5,3	5,4	5,3
Industrie & Produktion	5,1	4,9	5,4	5,3	5,1	5,1	5,1
Bau- & Installationstechnik	4,9	3,9	3,9	4,0	4,8	3,9	4,4
Medien, Werbung & Kommunikation	4,5	4,7	4,3	5,2	3,9	5,0	4,3
Großhandel	4,5	4,0	3,6	4,6	5,2	4,5	4,5
Automobil, Transport & Logistik	4,1	4,2	4,0	4,4	4,2	4,4	4,3
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,0	4,3	4,2	4,0	3,3	4,4	4,0
Einzelhandel	2,7	4,4	3,4	4,3	2,5	4,6	4,0
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator	5,5	5,25	5,4	5,3	5,0	5,4	5,4

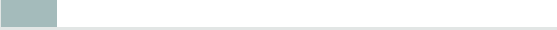
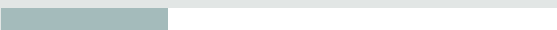
VII Dauer des Verkaufsprozesses

Die Dauer der Verkaufsprozesse verlängerte sich.

Die Dauer eines Verkaufsprozesses wird durch Faktoren wie die Komplexität des Marktes, die Vorbereitung des Verkäufers und den Finanzierungsdruck des Käufers beeinflusst. Die Laufzeit eines Verkaufsprozesses (von der „Mandatserteilung“ bis zum „Deal-Abschluss“) kann stark variieren.

Die Laufzeiten der Verkaufsprozesse sind prozentual auf die in Darstellung 10 dargestellten Kategorien verteilt. 52 % der von einem M&A-Berater begleiteten Verkaufsprozesse dauerten weniger als 12 Monate. Im Vergleich zu 2021 hat sich die Dauer der Geschäftsabschlüsse verlängert.

Darstellung 10: Dauer eines Verkaufsprozesses

		H2-2025	H2-2021
0 - 6 Monate		10%	17%
6 - 12 Monate		42%	55%
12- 18 Monate		30%	20%
18+ Monate		18%	8%



Nach unserer Erfahrung dauern M&A-Prozesse inzwischen generell länger. Investoren sind vorsichtiger geworden, was zu deutlich strengeren und detaillierteren Due-Diligence-Phasen führt. Um diesem Trend entgegenzuwirken, empfehlen wir, bereits in der LOI-Phase einen realistischen Zeitplan mit verbindlichen Meilensteinen festzulegen. Dadurch entsteht Verbindlichkeit und die Dynamik bleibt während der gesamten Umsetzungsphase erhalten.



Severin Lutz
Geschäftsführender Gesellschafter
COVENDIT

COVENDIT

VIII Gründe für den Unternehmensverkauf

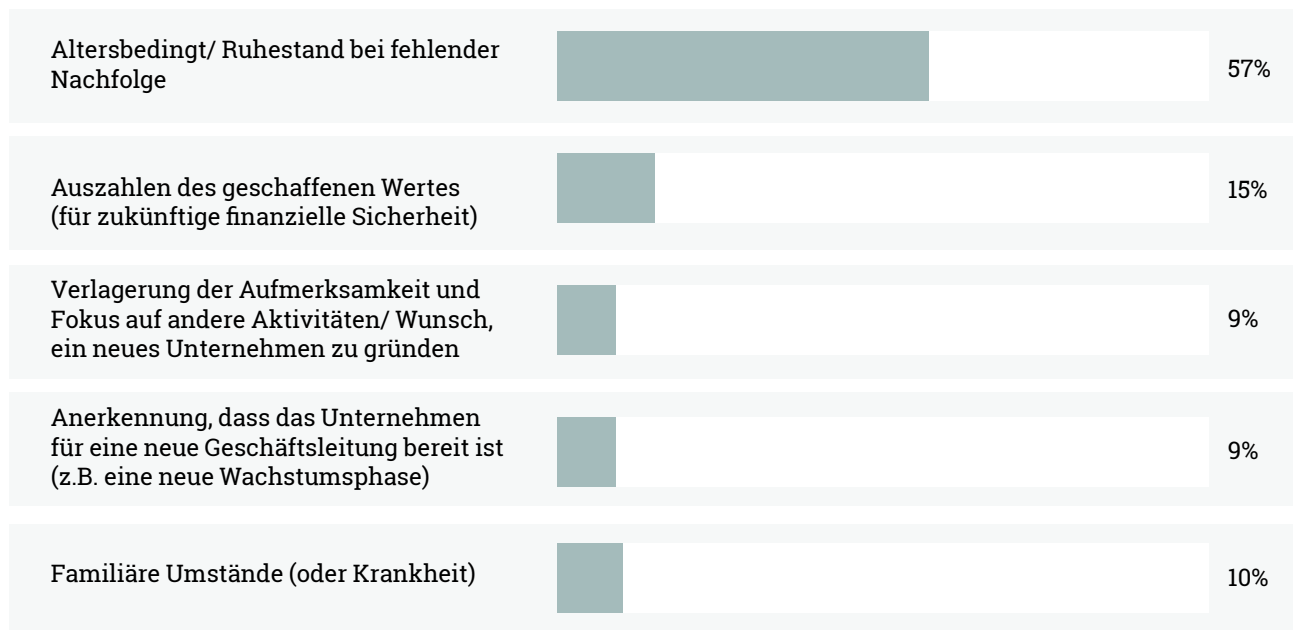
Der Grund für den Verkauf eines Unternehmens ist häufig ein altersbedingter.

Ein Unternehmensverkauf kann viele Gründe haben. Manchmal spielt das Alter eine Rolle und es gibt keinen geeigneten internen Nachfolger. Trotzdem möchte das Unternehmen die finanzielle Stabilität sichern, die über die Jahre aufgebaut wurde. In anderen Fällen besteht Bedarf an einem neuen Managementtyp, der das Unternehmen in die nächste Wachstumsphase führen kann. Kurz gesagt: Die Motivation ist bei jedem Unternehmer und in jeder Situation unterschiedlich.

M&A-Beratungsgesellschaften wurden nach den wichtigsten Gründen für den Unternehmensverkauf gefragt, welche in Darstellung 11 gezeigt werden.

Alter und fehlende Nachfolge (innerhalb der Familie oder des Unternehmens) bleiben der wichtigste Grund für einen Unternehmensverkauf und machen 57 % aus.

Darstellung 11: Gründe für den Unternehmensverkauf



VIII Gründe für den Unternehmensverkauf

Das Durchschnittsalter der Unternehmer ist gesunken.

Die Berater wurden außerdem nach dem durchschnittlichen Alter eines verkaufenden Unternehmers sowie nach dem Durchschnittsalter vor zehn Jahren gefragt. In den vergangenen zehn Jahren (2015–2025) ist das Durchschnittsalter von 62 auf 59 Jahre gesunken. Das Durchschnittsalter der Unternehmer ist gesunken.

Durchschnittsalter eines
Unternehmers, der sein
Unternehmen verkauft

H2-2015

62

H2-2025

59



Wir beobachten einen Trend, dass zunehmend jüngere Unternehmer den Verkauf ihres Unternehmens in Betracht ziehen. Dies wird zum einen durch einen Rückgang der familieninternen Nachfolge und zum anderen durch veränderte Lebenspläne von Unternehmern getrieben. In vielen Fällen erkennen Eigentümer die Notwendigkeit eines „besten Eigentümers“, der das Unternehmen weiterentwickeln kann, oder sie priorisieren zunehmend persönliche Interessen gegenüber einer lebenslangen Bindung an ihr Unternehmen.



Bernhard Kluge
Geschäftsführender Gesellschafter
COVENDIT

COVENDIT

IX Ausblick

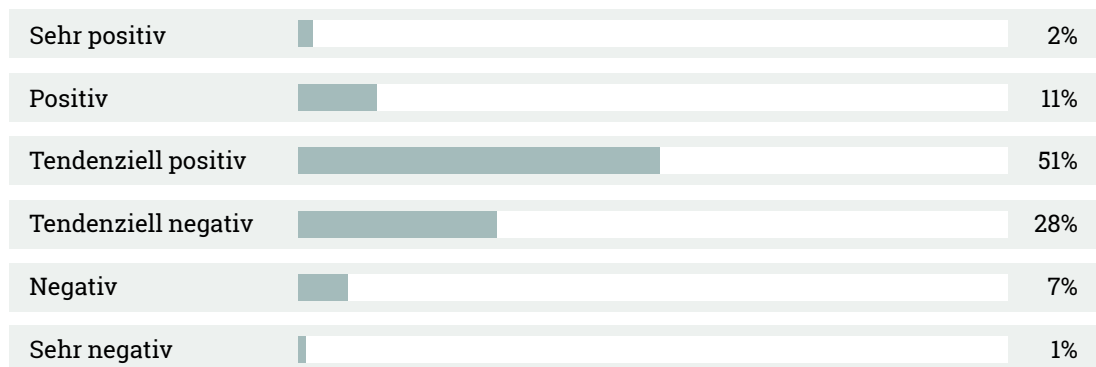
Nach einem positiven zweiten Halbjahr 2025 blicken die Berater zuversichtlich auf das Jahr 2026.

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 2. Halbjahres 2025 als auch eine Prognose für H1-2026 abzugeben. Der Vergleich beider Einschätzungen liefert ein aussagekräftiges Stimmungsbild über das Vertrauen der Berater in den Markt.

Die Ergebnisse im zweiten Halbjahr 2025 wurden unterschiedlich bewertet. Während 64 % der Berater mit den Resultaten zufrieden waren, hatten 36 % eine eher negative Einschätzung.

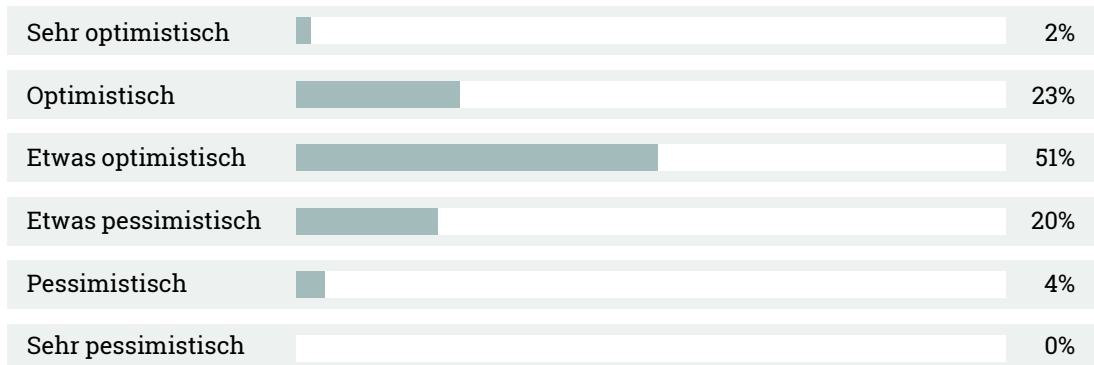
Darstellung 12: Einschätzung des KMU-M&A-Marktes der letzten sechs Monate



IX Ausblick

Die Erwartungen für das erste Halbjahr 2026 sind positiv. Die große Mehrheit der Berater (76 %) hat optimistische Erwartungen für das erste Halbjahr 2026. 24 % der Berater haben weniger optimistische Erwartungen für das erste Halbjahr 2026.

Darstellung 13: Einschätzung des KMU-M&A-Marktes für die kommenden sechs Monate



Wir erwarten im Jahr 2026 eine besonders hohe Nachfrage in den Bereichen Unternehmensdienstleistungen, Industrie und Produktion, da der anhaltende Fachkräftemangel Unternehmen vermehrt dazu veranlasst, Leistungen auszulagern und externe Dienstleister zur Überbrückung von Kapazitätsengpässen einzusetzen. Darüber hinaus sind wir der Ansicht, dass Unternehmen, die einen Nischenmarkt innerhalb einer nachfragestarken Branche bedienen und/oder Produkte und Dienstleistungen anbieten, die durch staatliche Initiativen gefördert werden, gut positioniert sind.



Gunnar Vages
Partner
Con|cess

con|cess®
M+A - Partner



X Referenzen



“Mit Dealsuite haben wir als etablierte M&A-Boutique unser internationales Netzwerk weiter ausgebaut und zusätzliche wertvolle Geschäftsbeziehungen etabliert.”

Marc Wallach
Managing Partner
Global M&A Associates LLC, Zurich



“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
Abteilungsleiter
Sparkasse Pforzheim Calw



“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.

XI Methodik

M&A-Transaktionen in DACH finden meistens im KMU-Markt statt. Die Umfrage dieses Dealsuite M&A Monitors wurde an 497 M&A-Beratungsfirmen gesendet. Gemessen an der Anzahl der durch diese Unternehmen durchgeführten Transaktionen repräsentieren 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 15. Ausgabe des Dealsuite M&A Monitors nahmen 164 von insgesamt 497 Beratungsfirmen teil, was einer Beteiligung von 33% entspricht. Sowohl die absolute Anzahl der Antworten (N) als auch der Prozentsatz der Antworten bestätigen die Repräsentativität dieser Studie.

Verwendete Quellen:

- Insgesamt haben 164 M&A-Beratungsunternehmen detaillierte Angaben auf Grundlage der Transaktionen gemacht, die sie in H2-2025 begleitet haben.
- Brookz Barometer 2015 - 2025
- Damodaran (2011). Equity Risk Premiums (ERP).
- Dealsuite deal database (2026)
- 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 Tim Lammar.



Tim Lammar

Teamleiter DACH

Tel: +49 157 359 890 45

E-Mail: tim.lammar@dealsuite.com

XII Dealsuite Insights

Die Mission von Dealsuite ist es, den M&A-Markt transparenter und zugänglicher zu gestalten. Durch die Bereitstellung verlässlicher Marktdaten und Einblicke unterstützt Dealsuite Berater, Investoren und Unternehmer dabei, fundiertere Entscheidungen zu treffen – mit dem Ziel, mehr und bessere Transaktionen zu realisieren. Zu diesem Zweck veröffentlicht Dealsuite mehrere regelmäßig erscheinende M&A-Reports, die jeweils eine eigene Perspektive auf den europäischen Mid-Market bieten:

M&A Monitor (halbjährlich, Q1 und Q3)

Eine zentrale Publikation mit detaillierten Daten und Einblicken für jede europäische Region, einschließlich Branchendynamiken und EBITDA-Multiples. Einzelne Ausgaben erscheinen für CEE, die Niederlande, UK & Irland, DACH, Frankreich, die nordischen Länder sowie Südeuropa. Der European M&A Monitor konsolidiert die Ergebnisse aller regionalen Ausgaben in einer paneuropäischen Gesamtperspektive.

Trends Report (jährlich, Q2)

Eine zukunftsorientierte Publikation, die Markt-, Strategie- und Umsetzungstrends sowie die Digitalisierung von M&A-Prozessen analysiert. Dieser Report richtet sich an Fachleute, die verstehen möchten, wohin sich der Mid-Market entwickelt.

European Deal Terms Report (jährlich, Q4)

Eine neue jährliche Studie auf Basis von Beiträgen führender europäischer Anwaltskanzleien im Bereich M&A. Der Report zeigt, wie Deal Terms in der Praxis angewendet werden, und bietet wertvolle Einblicke in sich entwickelnde Transaktionsstrukturen.

Private Equity Monitor (jährlich, Q4)

Eine Übersicht über Daten und Erkenntnisse von Private-Equity-Gesellschaften in Europa. Der Report analysiert Transaktionsaktivitäten, Portfoliostrategien und die Rolle von Private Equity bei der Gestaltung des europäischen M&A-Marktes.



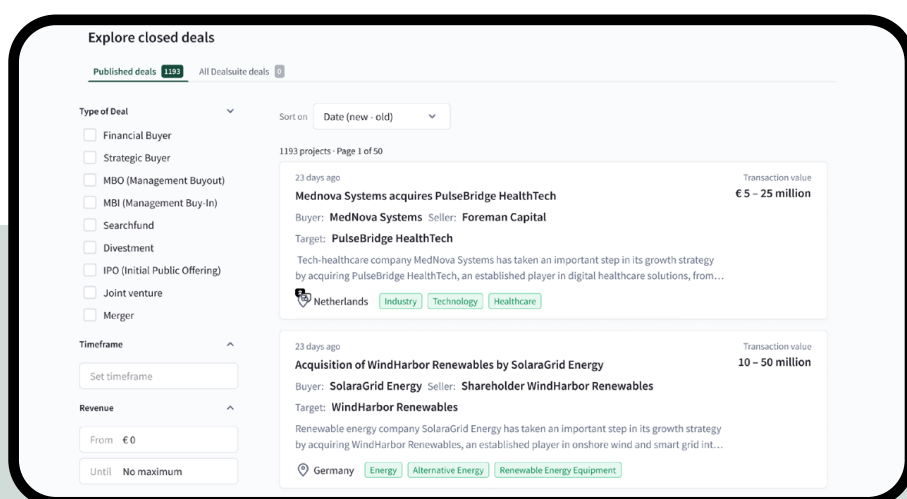
XIII Über Dealsuite

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 1.750 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.



Neu bei Dealsuite: Deal-Datenbank

Mit der neuen Deal-Datenbank von Dealsuite können Sie ganz einfach präsentieren, welche Deals Sie abgeschlossen haben. Dies erhöht Ihre Auffindbarkeit über Suchmaschinen, unterstreicht Ihre Branchenexpertise und unterstützt Sie dabei, neue Deal-Partner zu gewinnen. Über die Ranglisten können Sie Ihre Leistungen anhand Ihrer Aktivitäten und Ihres Branchenfokus vergleichen und erhalten Anerkennung innerhalb der Dealsuite-Community. Sie behalten die vollständige Kontrolle darüber, was Sie teilen, auf sichere Weise und ohne vertrauliche Details preiszugeben. Setzen Sie Ihre Erfolgsbilanz zielgerichtet ein, stärken Sie Ihre Positionierung und erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit dort, wo es darauf ankommt.

Laden Sie Ihre Erfolgsbilanz hoch: www.dealsuite.com

Deals**suite**.com