



University of  
**BRISTOL**

**Business School**

---

## **Der BM&A M&A KLIMA MONITOR**

Ergebnisse Januar 2024

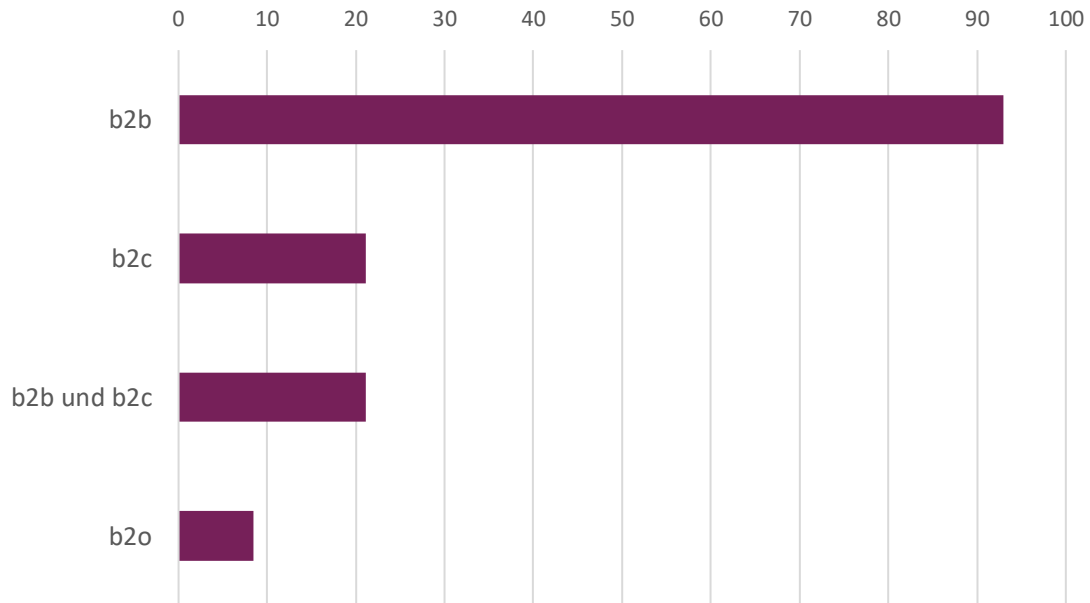
BUNDESVERBAND  
**MERGERS &  
ACQUISITIONS GEM. E.V.**

**M&A** REVIEW

## WEN HABEN WIR BEFRAGT

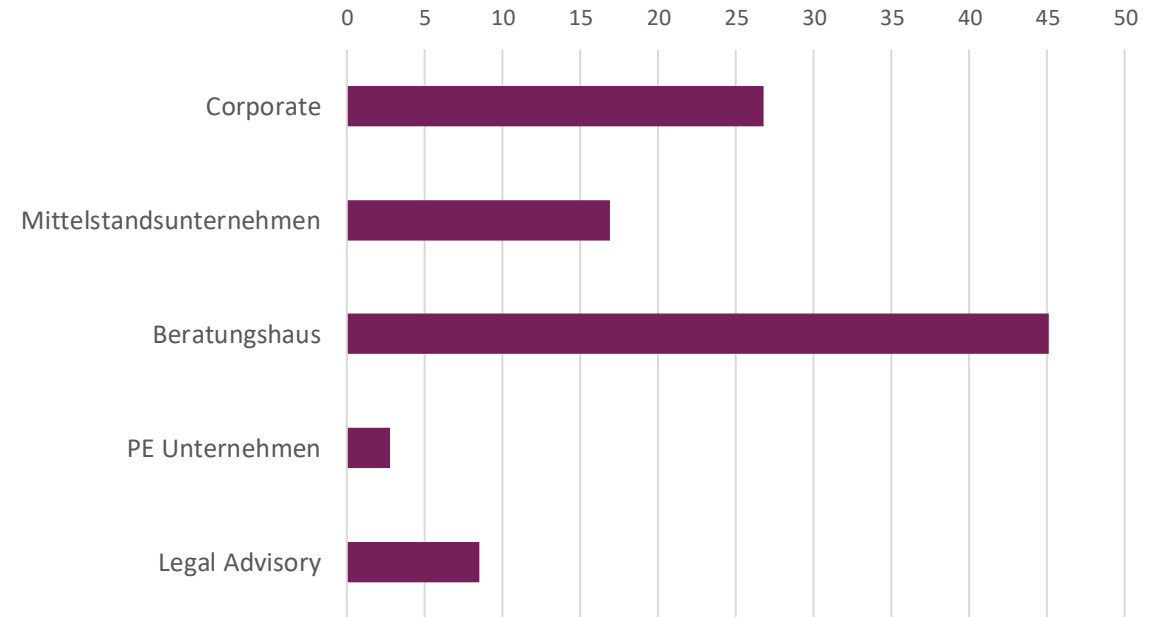
Die Unternehmen sind überwiegend im B2B Bereich tätig. Das Sample setzt sich aus Beratern, Corporates und Mittelständlern zusammen. Die wirtschaftliche Lage wird global und in Europa besser beurteilt als in Deutschland.

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



N=88 (Mehrfachnennungen möglich)

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

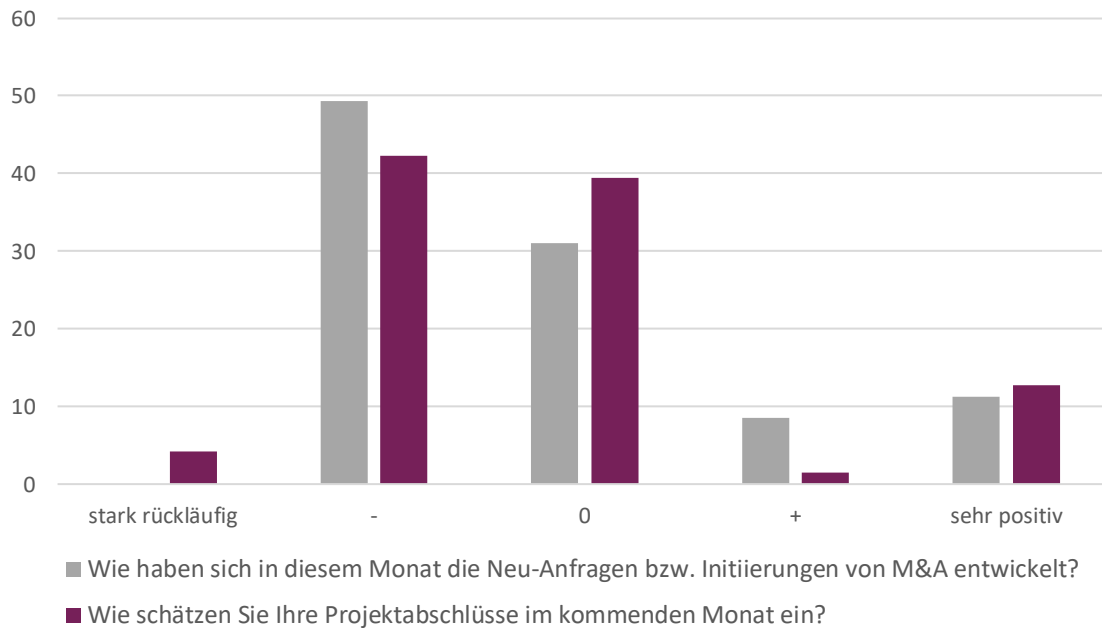


N=88

## ENTWICKLUNGEN DES M&A MARKTES (I)

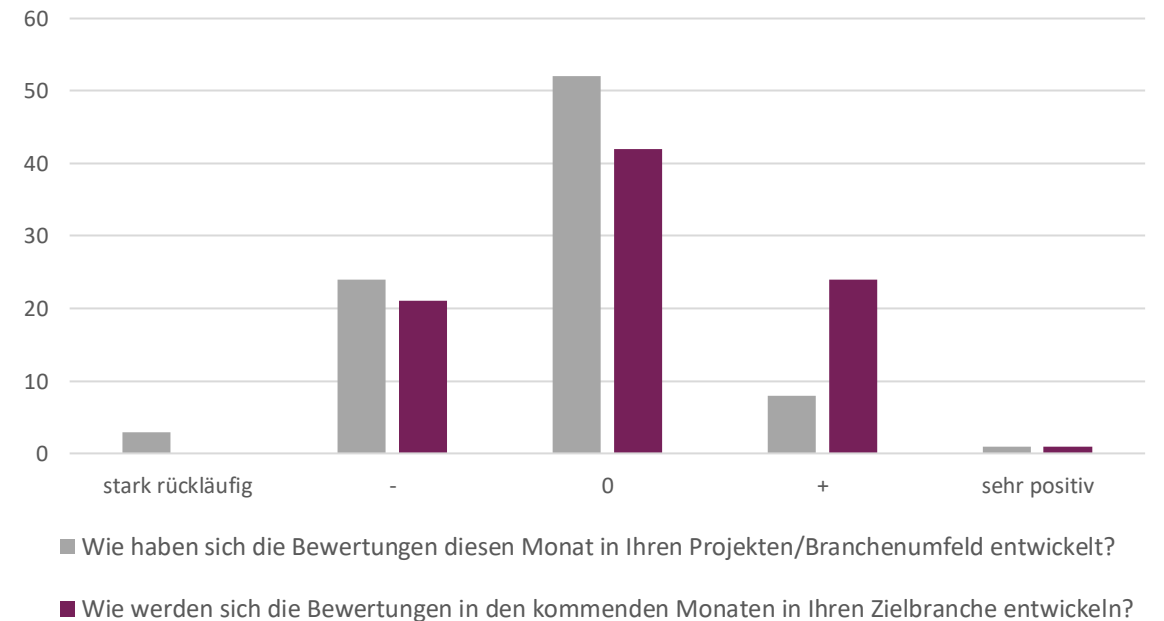
Die Entwicklung des M&A Marktes in Deutschland wird leicht positiv gesehen. Dies zeigt sich auch bei den Bewertungen von Unternehmen. Die Befragten sehen steigende Bewertungen in den kommenden Monaten voraus.

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



N=88

**Frage: Entwicklungen der Bewertungen (in %)**

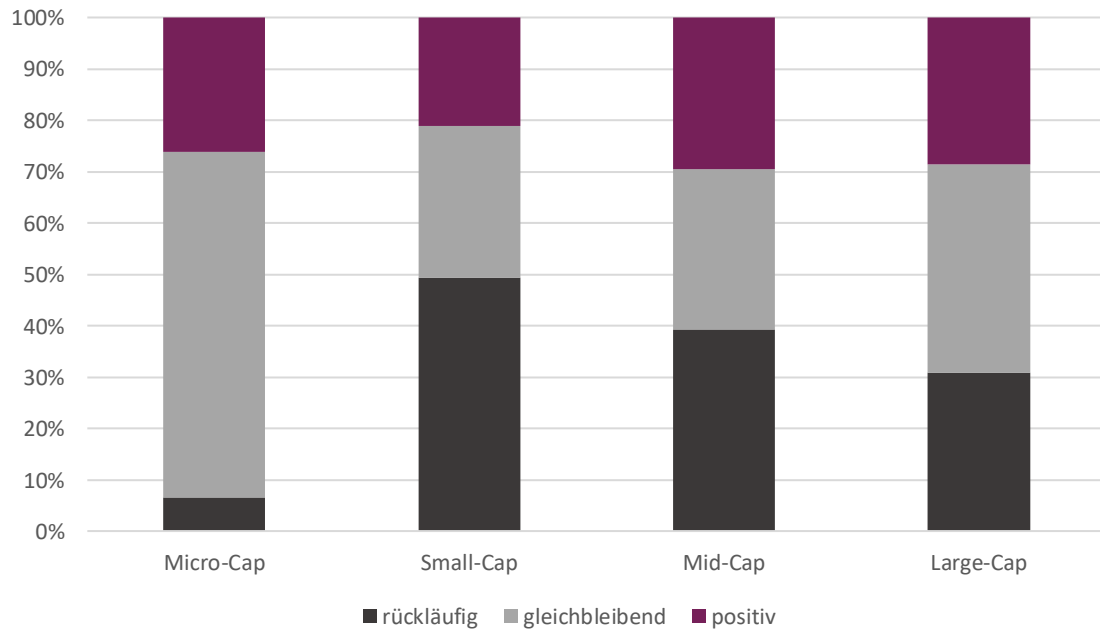


N=88

## ENTWICKLUNG DES M&A MARKTES (II)

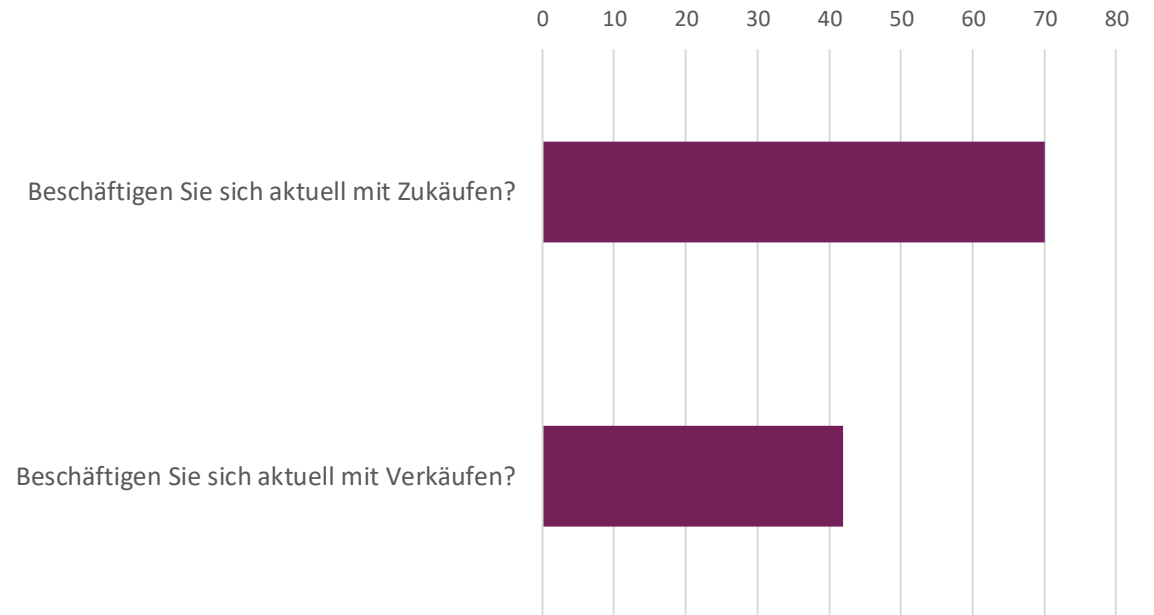
Vor allem die Entwicklung im Small-Cap Bereich wird als negativ angesehen. Der Micro-Cap Bereich scheint stabil bis positiv. Die Stimmung bei Mid-/Large-Cap ist uneindeutig. Ca. 70% der Befragten beschäftigen sich aktuell mit Zukäufen.

**Frage: M&A Aktivität nach Größenklassen? (in %)**



N=88

**Frage: Beschäftigen Sie sich aktuell mit Zu- bzw. Verkäufen? (in %)**

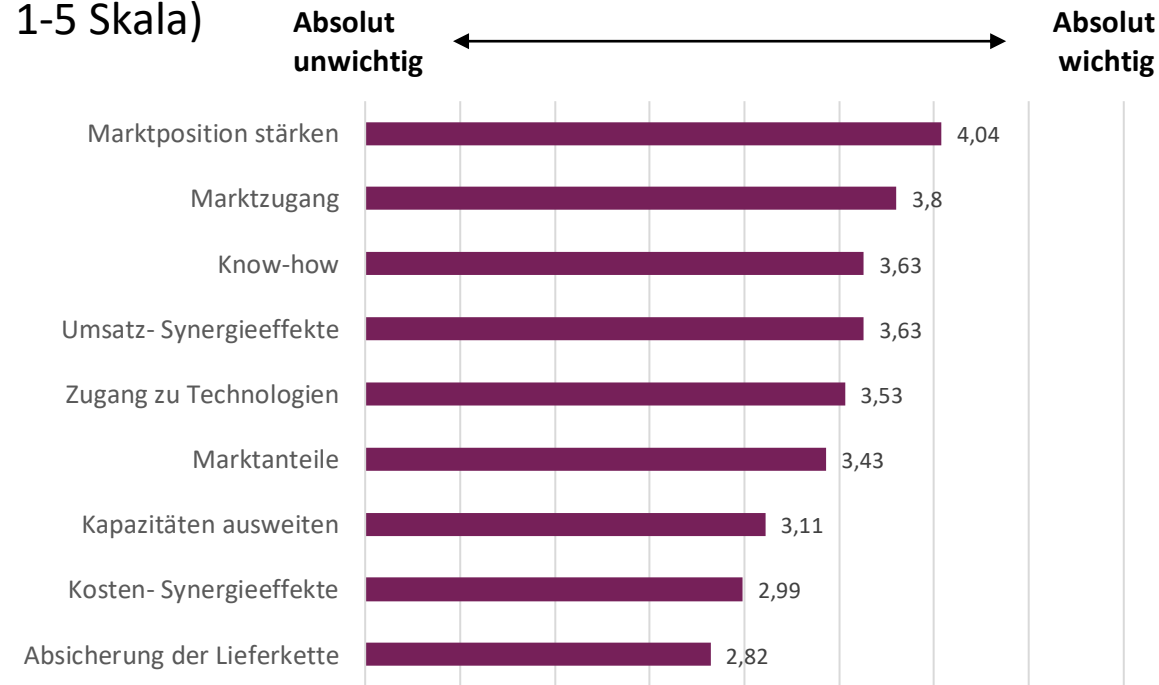


N=88

**MOTIVE FUER DEN ZUKAUF**

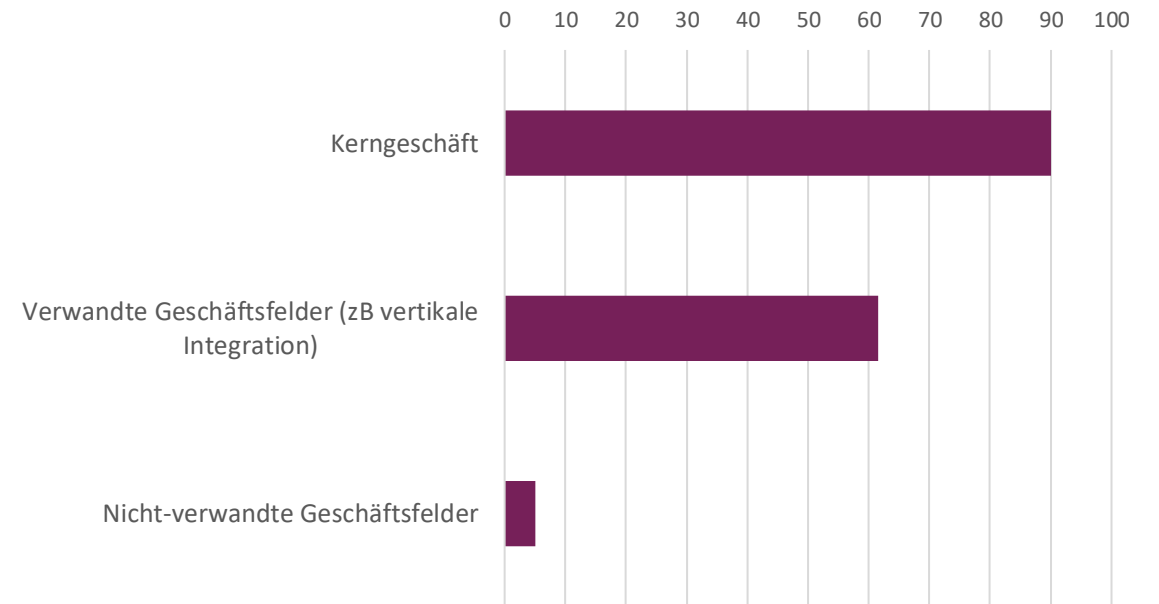
Die entscheidenden Motive für einen Zukauf liegen in der Stärkung der Marktposition aber auch bei Know-how und Technologien. Zukäufe finden im Wesentlichen im Kerngeschäft statt. Unternehmen wollen durch M&A wachsen!

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



N=62

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

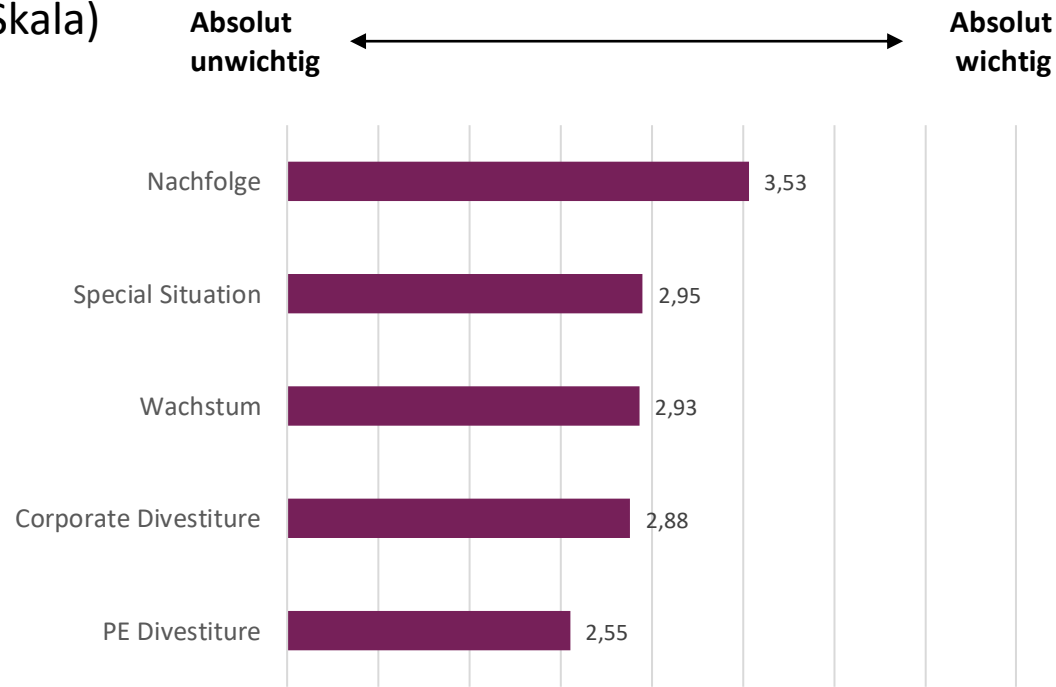


N=69

**MOTIVE FUER DEN VERKAUF**

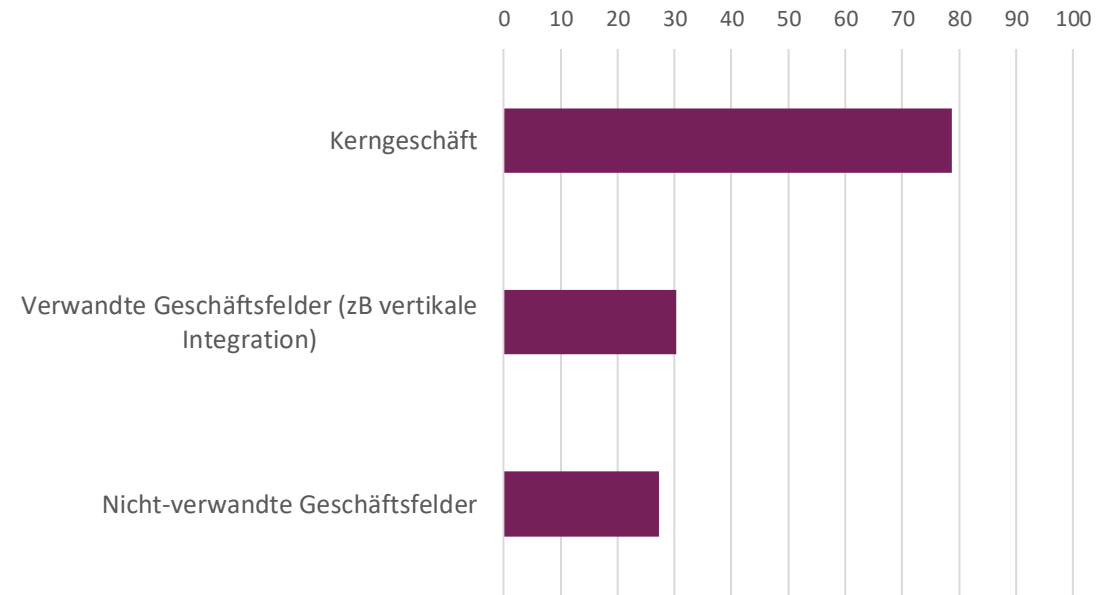
Nachfolge scheint der Hauptgrund für einen Verkauf zu sein. Darüber hinaus befinden sich verkaufende Unternehmen oftmals in einer „special Situation“ oder es handelt sich um ein klassisches Corporate Diversture (im Kernbereich).

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



N=37

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

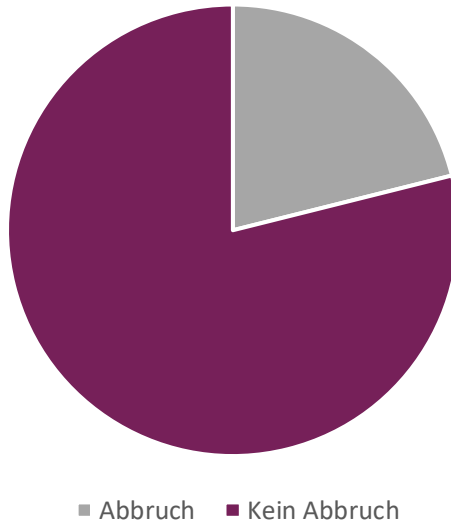


N=37

## TRANSAKTIONSABBRUCH

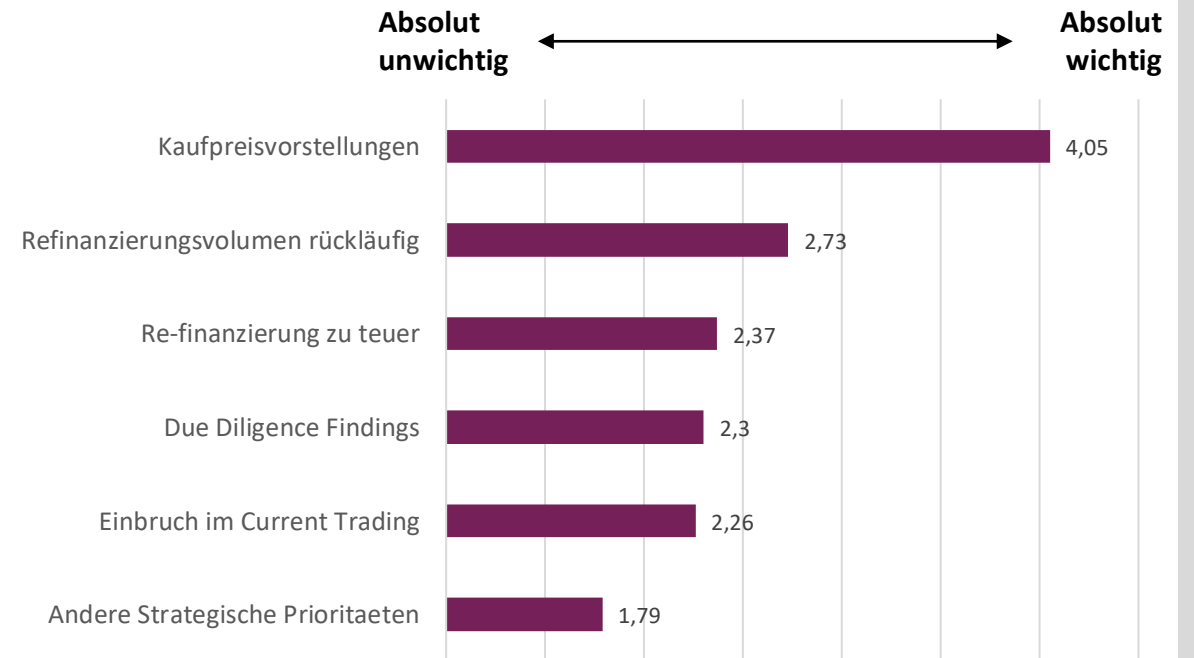
In etwa 20% der Befragten Unternehmen haben im Januar eine Transaktion abgebrochen. Im Wesentlichen scheiterten die Transaktionen an den Kaufpreisvorstellungen. Finanzierungsgründe sowie DD Findings sind weitere Gründe.

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



N=88

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



N=18

## KEY TAKE AWAYS

---

Die Zeichen für den Deutschen M&A Markt sind verhalten positiv. Zumindest die Erwartungen an Bewertungsentwicklungen sowie die Wachstumsmotive der Unternehmen lassen auf einen positiven Verlauf im Jahr 2024 hoffen.

### TAKE AWAYS:

- Die Aussichten auf den Deutschen M&A Markt sind verhalten positiv, aber auch etwas gespalten. Dies spiegelt sich auch in der erwarteten Wirtschaftsentwicklung wider. Lediglich 25% der Studienteilnehmer sehen eine positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Wohingegen die Entwicklung in Europa bzw. Global als positiv eingeschätzt wird.
- Hauptmotive für den Zukauf sind die Stärkung der Marktposition und Zugang zu Technologien. Dies lässt auf spannende Transaktionen hoffen, die auf Wachstum und Weiterentwicklung ausgerichtet sind und nicht auf Kosteneinsparungen setzen.
- Nachfolge scheint ein wesentlicher Grund für den Verkauf zu sein.
- Transaktionsabbrüche kommen vor. Wesentlicher Treiber dafür sind divergierende Kaufpreisvorstellungen.