

DATEN & TRENDS IM DACH M&A MARKT FÜR KMU

Dealsuite.com

M&A monitor

H2-2020

März 2021

Vorwort

Dies ist der M&A Monitor DACH H2-2020, eine Untersuchung von Dealsuite. Sie enthält Daten und Trends zum DACH KMU M&A Markt (Unternehmen mit einem Umsatz von 1 bis 50 Millionen Euro). Dealsuite ist eine internationale Plattform für nationale und cross-border M&A Transaktionen.

Ziel dieser Untersuchung ist es, regelmäßige Einblicke aus dem Markt anzubieten. Diese führen zu mehr Transparenz und können für diejenigen ein Maßstab sein, die im M&A Markt arbeiten.

Die Umfrage wurde unter 385 M&A Beratungsfirmen durchgeführt, die im DACH KMU-Markt aktiv sind.

Mit diesem M&A Monitor wollen wir zu einem besseren Verständnis des KMU-Marktes beitragen, was unserer Meinung nach zu mehr und besseren Abschlüssen führen wird.

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and a long, sweeping tail that extends towards the top right of the page.

Floyd Plettenberg MSc. EMFC
CEO Dealsuite

Inhalt

I	Transaktionen.....	4
II	Aufträge.....	7
III	Branchenmultiplikatoren.....	8
IV	Fremdkapital.....	9
V	Käuferpräferenzen.....	10
VI	Motive Unternehmensverkauf.....	11
VII	Ausblick.....	14
VIII	Verantwortung.....	15
IX	Über Dealsuite.....	16
X	Referenzen.....	17

I Transaktionen

DER MARKT ERHOLT SICH. ANSTIEG VON VERKAUFSTRANSAKTIONEN. DER M&A-MARKT HAT SICH AN DIE DIGITALISIERUNG ANGEPASST.

Die Berater, die an dieser Untersuchung teilnahmen, haben in H2-2020 folgende Transaktionen durchgeführt:

Darstellung 1 **Anzahl der Transaktionen in H2-2020**

	H2-2020	Prozent
Akquisitionstransaktionen	78	0%
Verkaufstransaktionen	131	+3%

Der Prozentsatz wurde um den Unterschied der Anzahl der Antworten zwischen H1-2020 und H2-2020 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.

Unsere Untersuchung im April 2020 zum Thema “Erkenntnisse über die Auswirkungen der Corona-Krise auf den DACH M&A-Markt” ergab, dass bei 85% der befragten Berater mindestens ein Verkaufsprojekt angehalten wurde. Seit Mai war ein Aufwärtstrend am Markt zu beobachten; im September zog der M&A-Markt an. Neue Projekte wurden aufgenommen und Transaktionen, die in H1-2020 ausgesetzt worden waren, konnten fortgesetzt werden.

In H2-2020 stieg die Anzahl der aufgenommenen Projekte an. Diese Entwicklung ist auf neue Transaktionen und auf wieder aufgenommene Transaktionen zurückzuführen. Anhand des leichten Anstiegs zu urteilen, scheint der Markt seinen Tiefpunkt verlassen zu haben, er ist jedoch noch nicht zu dem Niveau vor der Pandemie zurückgekehrt.

Ebenfalls beobachteten wir eine schnelle Erholung auf dem Dealsuite-Tool, im Onlinebereich. In H2-2020 stieg die Anzahl der Websitebesuche auf Dealsuite.com im Vergleich zu H1-2020 um 41%. In H2-2020 wurden 25% mehr Verkaufsprojekte in DACH eingestellt als in H1-2020. Der M&A-Markt erweist sich in H2-2020 als robust und scheint sich gut an die digitale Arbeitsweise anzupassen. Auch „Kontaktlose Transaktionen“ wurden in H2-2020 durchgeführt.

I Transaktionen

Auf Grundlage dieses M&A Monitors kann man Aussagen über die Branchen treffen (siehe Darstellung 2). Es gab mehr Veränderungen in der Branchenverteilung in H2-2020 als in jedem vorherigen M&A Monitor.

Nach einem Rückgang in H1-2020 der traditionell stark aufgestellten Branche Industrie & Produktion verzeichnet diese nun einen Anstieg um 4 Prozentpunkte auf 19%. Die Branche Bau- & Installationstechnik (12%, H2-2020) ist auf ihr Niveau Pre-Covid zurückgekehrt.

Nach der Steigerung in der Branche Landwirtschaft & Lebensmittel von 2% in H2-2019 auf 4% in H1 2020, klettert diese nun weiter auf 6%.

In der Branche Kraftfahrt, Transport & Logistik lassen sich weitere Rückgänge feststellen, von 10% in H1-2020 auf 8% in H2-2020. Ebenfalls verzeichnet die Branche Gastronomie, Tourismus & Freizeit einen weiteren Rückgang. Sie fiel von 12% in H1-2020 auf 7% in H2-2020 zurück.

In ganz Europa entwickelt sich die Branche E-Commerce & Webshops seit dem Ausbruch der Pandemie besonders gut, die Anzahl der Transaktionen im Jahr 2020 ist insgesamt gestiegen. In H2-2020 entfielen 5% der Transaktionen auf diese Branche.

Darstellung 2 **Transaktionen in H2-2020 verteilt nach Branchen**

	H2-2020	H1-2020	Differenz
Industrie & Produktion	19%	15%	4%
Unternehmensdienstleistungen	16%	13%	3%
IT Service Provider & Software-Entwicklung	13%	15%	-2%
Bau- & Installationstechnik	12%	7%	5%
Automotive, Transport & Logistik	8%	10%	-2%
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	7%	12%	-5%
Medien, Werbung & Kommunikation	6%	8%	-2%
Landwirtschaft & Lebensmittel	6%	4%	2%
Gesundheitswesen & Pharma	5%	8%	-3%
E-Commerce & Webshops	5%	3%	2%
Großhandel	3%	4%	-1%
Einzelhandel	0%	1%	-1%
	100%		

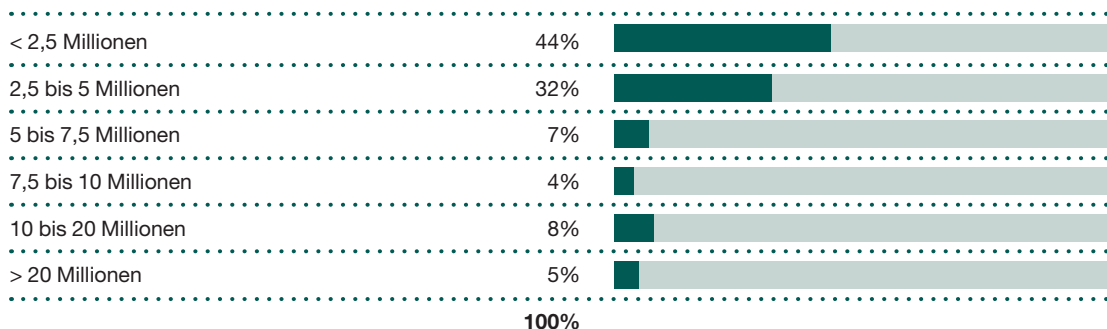
I Transaktionen

1 VON 5 KMU-TRANSAKTIONEN SIND CROSS BORDER. MEHR ALS DIE HÄLFTE DER TRANSAKTIONEN HABEN EINEN VERKAUFSPREIS VON ÜBER € 2,5 MILLIONEN.

Mehr als die Hälfte (56%) aller Transaktionen, die während H2-2020 von einem Berater begleitet wurden, hatten einen Verkaufspreis von über € 2,5 Millionen. 32% der Transaktionen fielen in das Segment € 2,5 - € 5 Millionen Verkaufspreis. Ein Verkaufspreis von € 10 Millionen wurde in 13% der Fälle überschritten.

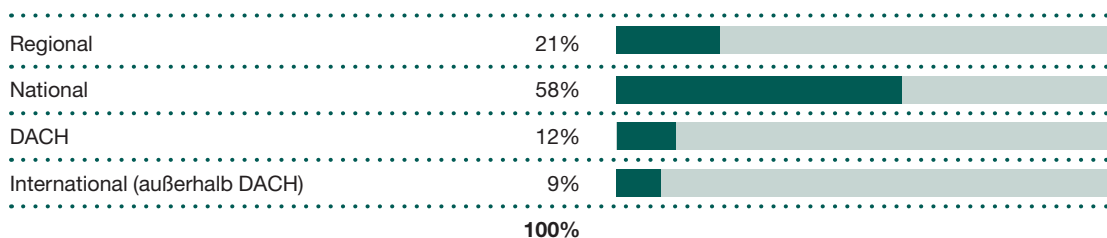
Die Mehrheit der Transaktionen wurde im eigenen Land durchgeführt (79%). Grenzüberschreitende Transaktionen in DACH machten 12% der Transaktionen aus. Die grenzüberschreitende Transaktionen außerhalb der DACH Region lagen bei 9%.

Darstellung 3 **Verkaufspreis der Transaktionen**



Für Lesbarkeit Prozentsätze gerundet

Darstellung 4 **Geographische Verteilung der Transaktionen**



Bei DACH und International: mind. eine Partei

II Aufträge

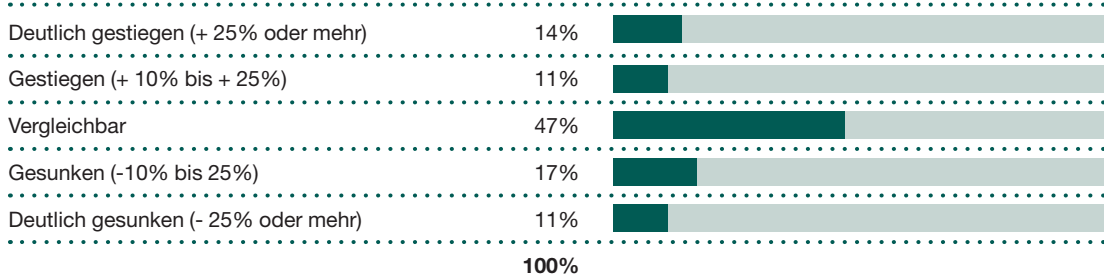
M&A BERATER BERICHTEN VON EINER VERBESSERUNG DER AUFTRAGSLAGE.

Die meisten Berater (47%) nehmen in H2-2020 eine vergleichbare Auftragslage wie H1-2020 wahr.

In H1-2020 meldete jeder fünfte Berater eine Zunahme der Aufträge. In H2-2020 stieg diese Zahl auf jeden Vierten an; und von diesen mehr als die Hälfte einen Anstieg von mehr als 25%. Die Zahl der Berater, die einen starken Rückgang verzeichneten, ging von 32% in H1-2020 auf 11% in H2-2020 zurück.

Daraus kann geschlossen werden, dass die Neu-Aufträge in H2 häufiger waren als in H1. Da dieser Monitor halbjährlich erscheint, könnte der Effekt tatsächlich stärker sein, als in den Zahlen dargestellt - während im Jahr 2020 ein Marktrückgang in Q2 verzeichnet wurde, kam es in Q4 zu einem Anstieg. Derzeit befinden wir uns wieder im Aufwärtstrend.

Darstellung 5 Anzahl der Aufträge in H2-2020



Für Lesbarkeit Prozentsätze gerundet

III Branchenmultiplikatoren

DER DURCHSCHNITTLICHE EBITDA-MULTIPLIKATOR LIEGT BEI 5,90. EINE K-FÖRMIGE ERHOLUNG IST IM MARKT SICHTBAR.

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 H1-2020 zu überarbeiten. Die Ergebnisse sind in Abbildung 6 dargestellt.

Der durchschnittlich angewandte Multiplikator in allen Branchen liegt bei 5,90, dem Pre-Covid-Wert. Die Multiplikatoren variieren zwischen 3,70 (Einzelhandel) und 8,20 (IT Service Provider & Software-Entwicklung). Dies bedeutet, dass der Durchschnittspreis eines KMUs um mehr als das Doppelte variiert, abhängig von der Branche.

Es zeigt sich eine deutliche Spaltung zwischen Branchen, die im Vergleich zu H1-2020 eine Verbesserung darstellen, und Branchen, die weiterhin rückläufig sind. Diese sogenannte "K-förmige Erholung" setzt sich mit dem Anstieg jener Branchen fort, die von der Covid-Krise profitieren: IT-Dienstleistungen & Softwareentwicklung, Gesundheitswesen & Pharma sowie E-Commerce. In diesen Branchen nahmen die Multiplikatoren in H1 zu und dieser Trend führt sich in H2-2020 fort.

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

	H1-2020	Überarbeitung	H2-2020
IT Service Provider & Software-Entwicklung	8,1	0,1	8,2
Gesundheitswesen & Pharma	7,7	0,2	7,9
E-Commerce & Webshops	6,95	0,2	7,15
Landwirtschaft & Lebensmittel	6	0,1	6,1
Industrie & Produktion	6,1	-0,05	6,05
Unternehmensdienstleistungen	5,75	0,05	5,8
Medien, Werbung & Kommunikation	5,4	-0,1	5,3
Bau- & Installationstechnik	5,25	0,05	5,3
Automotive, Transport & Logistik	5,25	-0,2	5,05
Großhandel	5,05	-0,1	4,95
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	4,3	-0,2	4,1
Einzelhandel	3,9	-0,2	3,7

Der zu verwendende Multiplikator ist stark branchenabhängig.

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator für DACH KMU beträgt

5,90

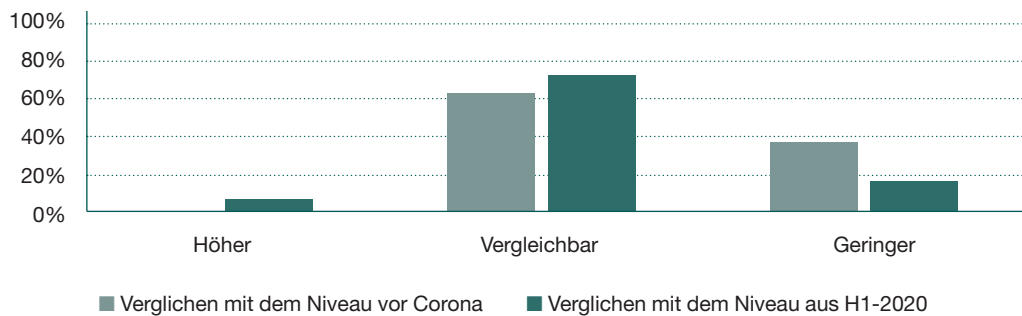
IV Fremdkapital

DIE VERFÜGBARKEIT VON M&A-FINANZIERUNGEN IST LEICHT RÜCKGÄNGIG. EINE VERBESSERTE VERFÜGBARKEIT WIRD NICHT ERWARTET. EBENSO KEIN ANSTIEG DER ZINSEN.

Etwas mehr als jeder dritte Berater (37%) stellte fest, dass die Verfügbarkeit von Finanzierungen von Transaktionen seit Covid zurückgegangen ist. Darüber hinaus geben 18% der Befragten an, dass diese Verfügbarkeit in H2-2020 im Vergleich zu H1-2020 weiter gesunken ist.

2/3 der Berater erlebten keinen Rückgang im Vergleich zu der Pre-Covid-Zeit.

Darstellung 7 **Verfügbarkeit der M&A Finanzierung**



Im Allgemeinen beobachteten die Befragten keine Veränderung in den Anforderungen der Fremdkapitalgeber. Die Hälfte der Berater gibt an, dass die Anforderungen an die Sicherheiten strenger geworden sind (49%). Laut 21% der Befragten sind auch die Co-Finanzierungsbedingungen strenger geworden. Nur wenige berichteten von einer Lockerung der Finanzierungsbedingungen.

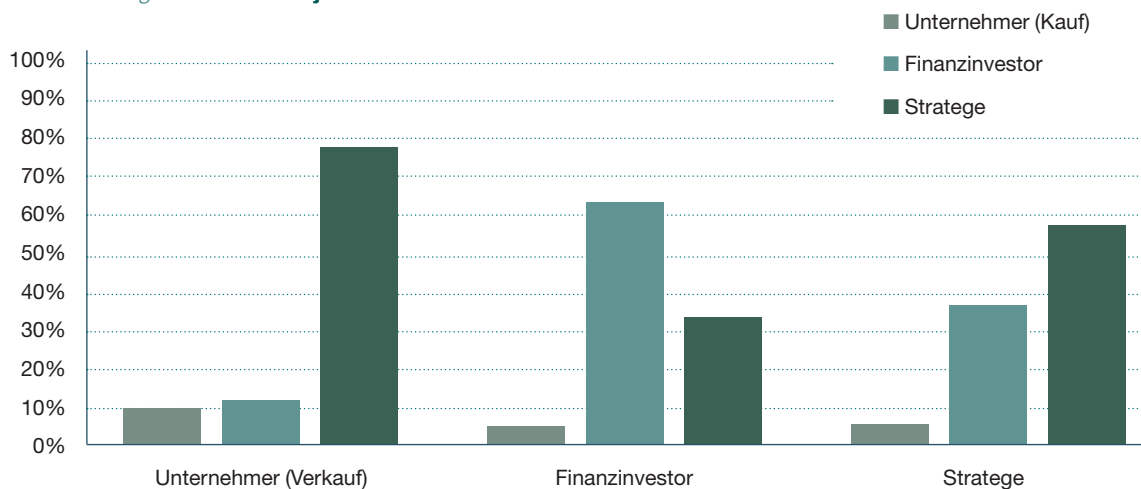
Die Mehrheit der Berater (79%) erkannte in H2-2020 keine Änderungen der Zinssätze für M&A-Finanzierungen im Vergleich zu H1-2020. 18% erwarten weitere Rückgänge der Zinssätze.

V Käuferpräferenzen

UNTERNEHMER BEVORZUGEN STRATEGISCHE KÄUFER. FINANZINVESTOREN VERKAUFEN BEVORZUGT AN ANDERE FINANZINVESTOREN

In diesem Monitor wurden die Beratungsfirmen nach Ihrem bevorzugten Käufertypen gefragt. Zusätzlich wurde erhoben, welche Motive im Verkaufsprozess eine wichtige Rolle spielen. Die Ergebnisse sind in Abbildung 8 dargestellt.

Darstellung 8 Präferenz je Verkäufer



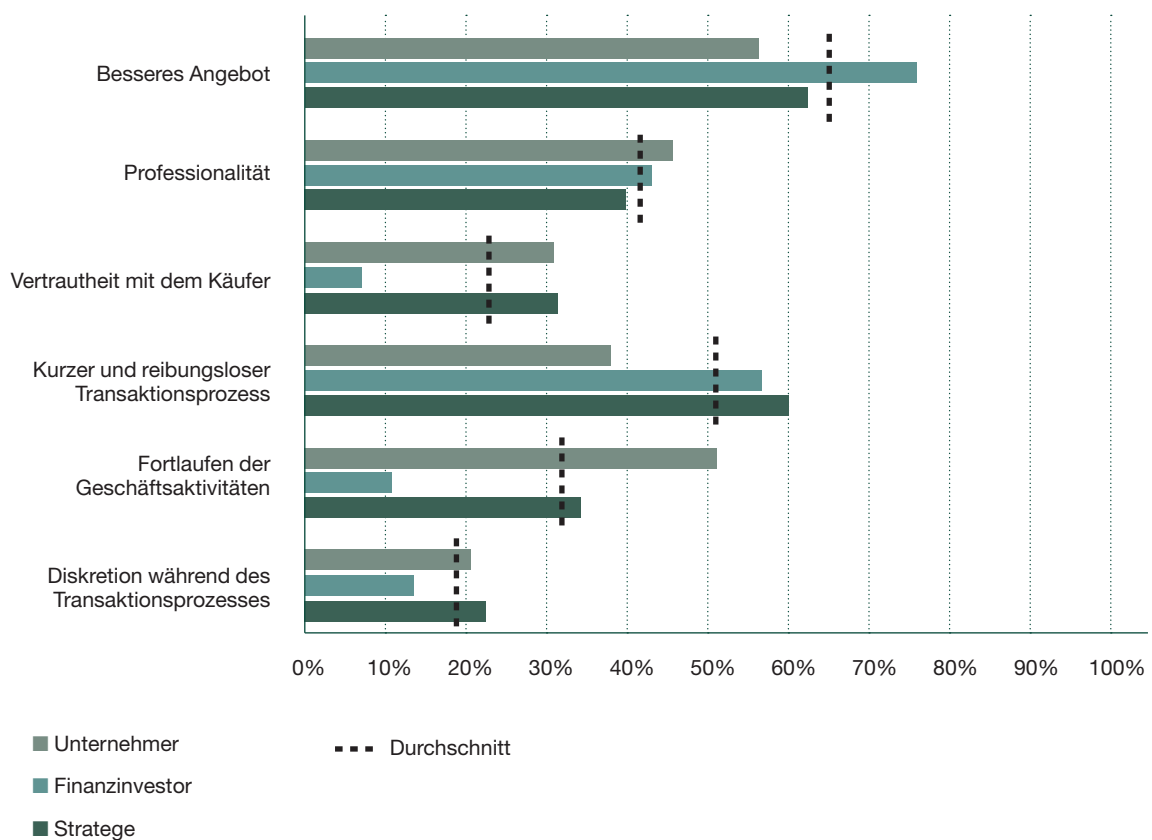
Über die Hälfte aller Verkäufer (56%) bevorzugt den Verkauf an große Unternehmen („strategische Käufer“). In 37% der Fälle ist eine Beteiligungsgesellschaft („Finanzinvestor“) der bevorzugte Käufer.

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

VI Motive Unternehmensverkauf

Aus der vorgeschlagenen Auswahl halten alle Verkäufer das beste Angebot für den wichtigsten Faktor und die Diskretion den am wenigsten wichtigen. Die Diskretion gewinnt jedoch zunehmend an Bedeutung, sobald die Dealgrößen steigen. Darüber hinaus zeigt sich ein deutlicher Unterschied der Gewichtung der Verkaufsmotive. Eine Übersicht wird in Abbildung 9 wiedergegeben.

Darstellung 9 Verkaufsmotive je Verkäufer



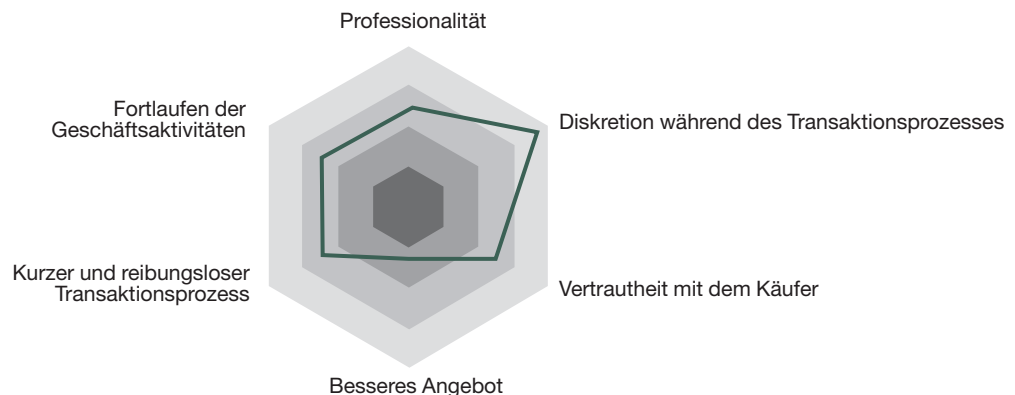
die Befragten konnten mehrere Antworten auswählen, die Summe einzelner Durchschnittswerte ergibt nicht 100%

VI Motive Unternehmensverkauf

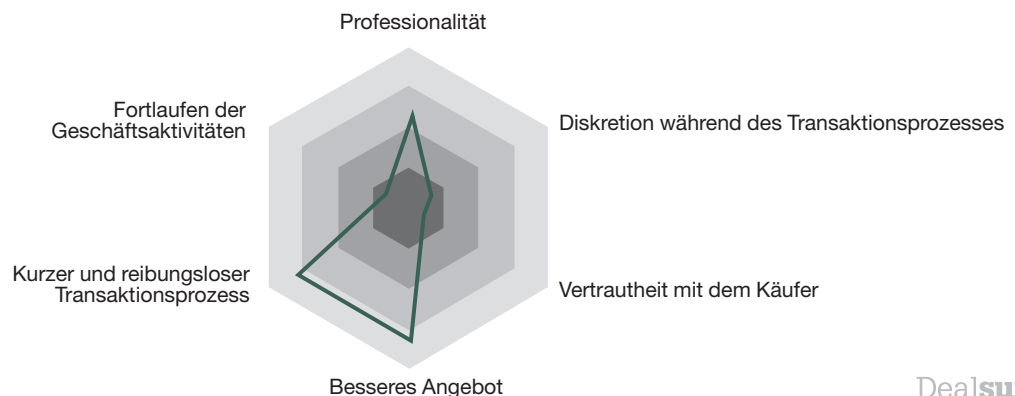
Für die Unternehmer selbst ist die Kontinuität der Geschäftsaktivität deutlich entscheidender als für andere Verkäufer; seltener spielen Faktoren wie ein kurzer Prozess, die besten Konditionen oder Professionalität eine Rolle. Beteiligungsgesellschaften achten seltener auf die Kontinuität der Geschäftsaktivität, Vertrautheit mit dem Verkäufer oder Diskretion. Dafür legen sie mehr Wert auf kurze Prozesse, gute Angebote und Professionalität. Strategen legen den Fokus meistens auf gute Angebote, Kontinuität und Professionalität.

Die Ergebnisse der Untersuchung bestätigen die vorherrschende Annahme, dass das Fortbestehen des Unternehmens nach einem Verkauf weniger relevant für Käufer ist, die rein aus finanziellen Gründen investieren, als für andere Käufertypen. Die Ergebnisse bestätigen auch die Annahme, dass strategische Käufer, die starke Synergien erzielen können, häufig bereit sind, einen höheren Kaufpreis zu zahlen.

Darstellung 10 Gründe einen Unternehmer als Käufer zu bevorzugen

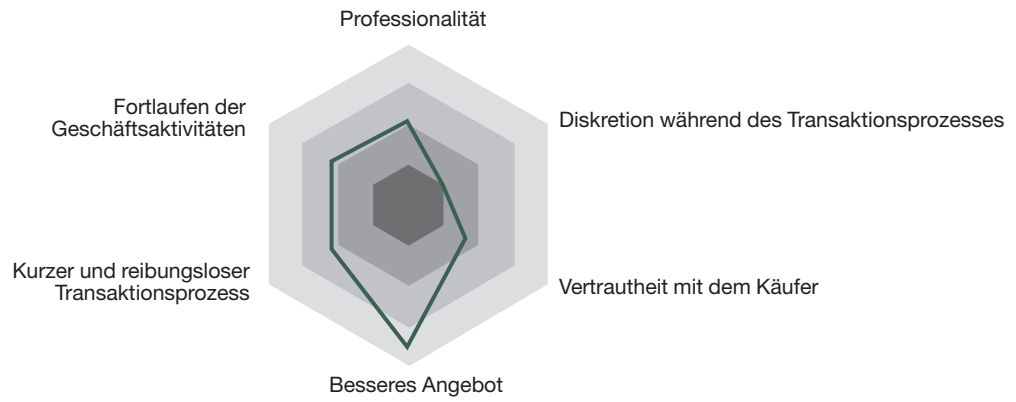


Darstellung 11 Gründe einen Finanzinvestor als Käufer zu bevorzugen



VI Motive Unternehmensverkauf

Darstellung 12 Gründe einen Strategen als Käufer zu bevorzugen



VII Ausblick

DIE BERATER BLICKEN OPTIMISTISCH AUF H1-2021. 8 VON 10 ERWARTEN EINE STABILISIERUNG ODER WACHSTUM DES MARKTES.

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 (H2-2020) bereitzustellen. Der Vergleich beider Bewertungen ergibt ein gutes Stimmungsbild für das Vertrauen der Berater in den Markt.

Note H2-2020

Die durchschnittlich erteilte Note für H2-2020 lag bei

5,8

Note H1-2021

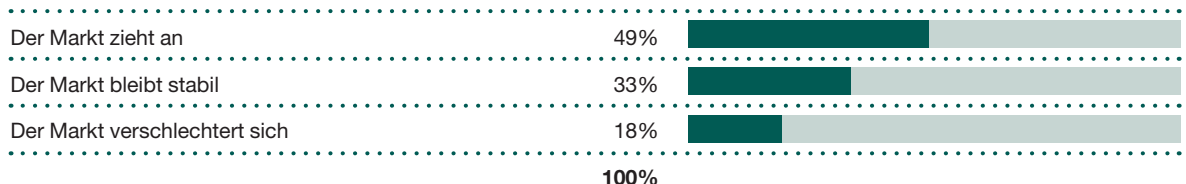
Die Erwartung für H1-2021 beträgt

6,2

Die allgemeine Stimmung, die gefüllten Pipelines und die Erwartungen an den Markt sind positiv zu bewerten.

In der vorherigen Ausgabe wurde die Erwartung für H2-2020 mit 5,6 bewertet. Auf dem M&A-Markt herrscht weniger Unsicherheit und die Berater blicken H1-2021 positiv entgegen. Die Erwartung ist optimistisch; 8 von 10 Beratern erwarten, dass sich der Markt stabilisiert oder wächst. Die Note für H1-2021 steigt daher auf 6,2.

Darstellung 13 Einschätzung des Marktes für die kommenden sechs Monate



VIII Verantwortung

M&A Transaktionen in DACH finden meistens im KMU-Markt statt. Die Umfrage dieses Dealsuite M&A Monitors wurde an 385 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 vierten Ausgabe des Dealsuite M&A Monitors nahmen 106 von insgesamt 385 Beratungsfirmen teil, was einer Beteiligung von 27% 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:

- 106 Fragen und Antworten von Führungskräften aus dem Senior Management
- Brookz Barometer 2015 - 2019
- Field, A. (2011) Discovering Statistics SPSS. Third edition, SAGE publications, London. 1 -822

Diese Untersuchung wurde unter der Leitung von Alexandre Narayanin durchgeführt. Bei Fragen dazu, wenden Sie sich an Ihn.

Alexandre Narayanin

Director DACH

T +49(0) 211 959 853 21

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 Tool 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 48 Ländern aktiv. Mehr als 1.400 M&A-Beratungsfirmen, Corporate M&A und Investmentfirmen, darunter inzwischen mehr als die Hälfte der weltweit führenden Top 10 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, 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.

X Referenzen



Maarten van Dijk
Partner BDO corporate finance

“BDO is very active in cross-border dealmaking. We use Dealsuite to communicate about dealmandates within BDO internationally and with external M&A firms. Dealsuite is easy to use and the information is always up-to-date and accurate.”



Mathias Braun
PALLAS CAPITAL Advisory AG

“Wir nutzen Dealsuite, um uns eine Marktübersicht zu verschaffen. Sowohl die Auswertungen über aktuelle Marktentwicklungen als auch der Dealflow machen Dealsuite zu einer wertvollen Ergänzung.”



Kevin Elsässer
Ufenau Capital Partners

“Dealsuite verbindet uns mit pan-europäischen M&A-Beratern und vergrößert unsere Deal-Pipeline. Daher ist Dealsuite der richtige Partner für unsere Buy-&-Build-Strategie.”



Christian Fest
Landpoint Corporate Finance

“Wir nutzen Dealsuite, um unseren Branchenüberblick zu vervollständigen. Die Professionalität der Nutzer macht die Qualität des Netzwerks aus.”

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