

»» Corona-Krise lässt M&A-Deals im Mittelstand einbrechen – IKT-Unternehmen dennoch gefragt

Nr. 358, 25. November 2021

Autorin: Dr. Juliane Gerstenberger, Telefon 069 7431-4420, juliane.gerstenberger@kfw.de

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland sind grundsätzlich gefragte Ziele bei Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions, M&A). Die Corona-Krise hat dem mittelständischen M&A-Markt im Jahr 2020 jedoch einen Dämpfer verpasst – dies zeigen aktuelle Auswertungen von KfW Research auf Basis der Zephyr-Datenbank. Die Anzahl an M&A-Transaktionen, die auf ein deutsches KMU zielten, ging im Vergleich zum Jahr 2019 um rund 45 % zurück.

Insbesondere inländische Investoren bzw. Käufer zeigten sich zurückhaltend. Standen deutsche Unternehmen zwischen 2005 und 2019 noch bei sechs von zehn M&A-Deals auf der Käuferseite, sank ihr Anteil im vergangenen Jahr auf rund 49 %. Ausländische Käufer – insbesondere Investoren auf den USA sowie aus Großbritannien – waren im Jahr 2020 dagegen anteilig merklich häufiger im mittelständischen M&A-Markt vertreten.

Besonders gefragt waren im vergangenen Jahr kleine und mittlere IT- und Informationsdienstleister. Die zunehmende Digitalisierung hat diese Unternehmen zwar bereits in den Vorjahren zu beliebten M&A-Zielen werden lassen. Die Corona-Krise und der damit verbundene zusätzliche Digitalisierungsschub hat ihren Anteil an M&A-Transaktionen im Mittelstand aber nochmals deutlich steigen lassen. Bei rund jedem vierten M&A-Deal stand im Jahr 2020 ein IT- oder Informationsdienstleister auf der Seite der Zielunternehmen.

Die Käufer- bzw. Investorenseite im mittelständischen M&A-Markt wurde im vergangenen Jahr klar von Finanzinvestoren dominiert – ihr Anteil lag bei rund 28 % und war damit doppelt so hoch wie in den Jahren 2005 bis 2019. Unternehmen aus dem besonders von der Corona-Krise betroffenen Einzel- und Großhandel sowie dem Dienstleistungssektor waren dagegen merklich zurückhaltender.

Marktzahlen für das laufende Jahr deuten auf eine kräftige Erholung des deutschen M&A-Markts hin. Auch der Mittelstand ist wieder zunehmend ins Visier von potenziellen Investoren gerückt. Mittelfristig dürfte die positive Dynamik anhalten. Denn deutsche KMU sind aufgrund ihrer hohen Wettbewerbsfähigkeit nach wie vor attraktive M&A-Ziele – für in- und ausländische Investoren. Gleichzeitig steht an der Spitze nicht weniger KMU in den kommenden Jahren ein Generationenwechsel an – dies dürfte dem Markt einen zusätzlichen Schwung verleihen.

M&A-Deals: Auch KMU sind gefragt

Nicht nur Unternehmensgründungen und -insolvenzen verändern stetig das Bild des Unternehmenssektors. Auch Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions, M&A) sind Ausdruck einer dynamischen Unternehmenslandschaft. Ob Umsetzung einer Wachstums- oder Internationalisierungsstrategie, Erschließung neuen Knowhows oder finanzielle Motive – die Gründe warum sich Unternehmen für einen Zusammenschluss, den Zukauf eines anderen Unternehmens oder eine Beteiligung entscheiden, sind vielfältig.

Auch kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) – die mit rund 99 % den überwiegenden Teil des deutschen Unternehmensbestands ausmachen – sind häufig an Fusionen und Übernahmen beteiligt. Ihre hohe Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft machen sie zu einem beliebten M&A-Ziel – sowohl im Inland als auch im Ausland.

Im Jahr 2018 haben wir auf Basis der Transaktionsdatenbank Zephyr erstmals die Entwicklung und strukturelle Zusammensetzung der M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand untersucht.¹ Betrachtet wurden im Zeitraum 2005–2017 vollständige und anteilige Übernahmen sowie Fusionen, bei denen ein deutsches Unternehmen mit bis zu 500 Mio. EUR Umsatz im Jahr das Ziel war (siehe Box). Käufer und Fusionspartner (im weiteren Text nur als Käufer oder Investoren bezeichnet) waren in- und ausländische Unternehmen unabhängig von der Größenklasse. In der vorliegenden Analyse werfen wir einen aktualisierten Blick auf den mittelständischen M&A-Markt in Deutschland und betrachten dabei insbesondere die Entwicklungen im Corona-Jahr 2020.²

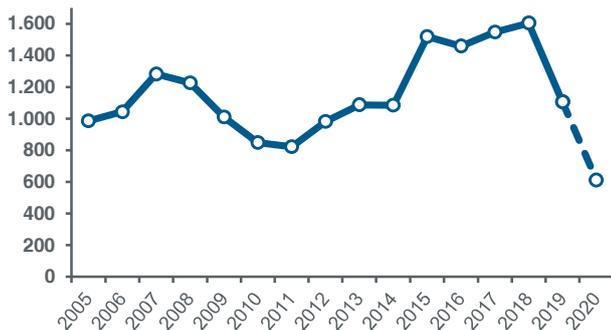
M&A-Markt erhält durch Corona-Krise einen kräftigen Dämpfer

Die Entwicklung der M&A-Aktivitäten im deutschen Mittelstand seit 2005 zeigt weitestgehend ein dem Konjunkturverlauf folgendes Muster (Grafik 1).³ Während des wirtschaftlichen Aufschwungs zwischen 2005 und 2007 ist die Anzahl an Fusionen und Übernahmen, die ein deutsches KMU zum Ziel hatten, deutlich gestiegen. Mit dem Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2009 brach jedoch der M&A-Markt in Deutschland ein. Trotz wirtschaftlicher Erholung setzte sich dieser Rückgang noch bis 2011 fort. Eine merkliche Entspannung zeigte sich erst ab dem Jahr 2012. Aufgrund des günstigen Finanzierungsumfelds und der wirtschaftlichen Erholung hat sich der mittelständische M&A-Markt in Deutschland seitdem recht dynamisch entwickelt.

2018 wurde ein Höchststand von rund 1.600 M&A-Deals im deutschen Mittelstand erreicht.

Bisher vorliegenden Daten für das Jahr 2019 zeigen, dass – vermutlich aufgrund der sich abkühlenden weltweiten Wirtschaftslage – bereits ein Jahr vor Ausbruch der Corona-Pandemie deutlich weniger M&A-Deals im deutschen Mittelstand getätigt wurden.⁴

Grafik 1: Entwicklung von M&A-Deals mit deutschen KMUs als Zielunternehmen



Anmerkungen: Es kann zu nachträglichen Anpassungen und Ergänzungen in der verwendeten Transaktionsdatenbank kommen – insbesondere für die jüngsten Datenpunkte. Der von uns analysierte Datensatz erhebt daher kein Anspruch auf Vollständigkeit.

Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Die Corona-Krise hat diesen Negativtrend noch einmal verschärft und die Anzahl gemeldeter, abgeschlossener M&A-Deals, bei denen ein deutsches KMU das Ziel war, um fast die Hälfte einbrechen lassen – auf knapp 600 Transaktionen. Im Vergleich zum Rekordjahr 2018 liegen sie sogar fast 60 % niedriger. Die Ursachen dafür liegen klar auf der Hand: Auch kleine und mittelständische Unternehmen waren spürbar von der Corona-Krise betroffen. So hatten im Frühjahr 2020 rund 80 % der deutschen KMU mit den Auswirkungen der Pandemie-Eindämmungsmaßnahmen (Kontaktverbote, Reisebeschränkungen, Quarantäneverordnungen, angeordnete Geschäftsschließungen, generelles „Abstandhalten“ sowie Kita- oder Schulschließungen) zu kämpfen. Die Umsätze vieler Unternehmen brachen ein.⁵

Dies führte zu einer hohen Unsicherheit hinsichtlich der Zukunftsprognosen nicht weniger Unternehmen. Insbesondere die Kaufpreisfindung wurde dadurch erschwert. Gleichzeitig verschoben sich für viele Unternehmen die Prioritäten – die akute Krisenbekämpfung rückte zunächst in den Vordergrund während langfristige strategische Planungen, zu denen auch M&A-Aktivitäten gehören, eher hinten angestellt wurden. Dementsprechend sank die Nachfrage potenzieller Investoren/Käufer.

Zurückhaltung bei inländischen Käufern im Krisenjahr 2020

Grundsätzlich stand in der Vergangenheit bei der Mehrheit der M&A-Deals im deutschen Mittelstand auf der Käuferseite ein inländisches Unternehmen. Zwischen 2005 und 2019 lag

ihr Anteil im Durchschnitt bei rund 57 %.⁶ Nur bei rund vier von zehn Deals war in diesem Zeitraum ein ausländisches Unternehmen beteiligt (Grafik 2). Denn grenzüberschreitende Transaktionen sind nicht selten mit größeren Herausforderungen für das Zielunternehmen verbunden als inländische Transaktionen. Kulturelle Hürden, rechtliche Unterschiede sowie sprachliche Barrieren können solche M&A-Deals sehr komplex machen und die Integration des Zielunternehmens erschweren. Hinzukommen die – oft unbegründeten – Befürchtungen, der ausländische Investor ist nur am Knowhow bzw. der Technologie des Zielunternehmens interessiert – nicht aber am Erhalt der Arbeitsplätze. Gleichzeitig können grenzüberschreitende Transaktionen für die mittelständischen Zielunternehmen aber auch klare Vorteile bringen, wie z. B. Zugang zum Heimatmarkt des Käuferunternehmens.

Grafik 2: Entwicklung Anteil inländischer Käufer



Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

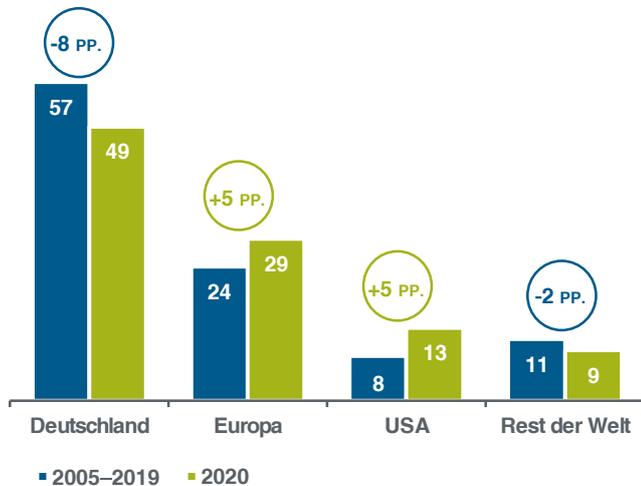
Im Corona-Jahr 2020 zeigten sich die inländischen Käufer deutlich zurückhaltender als in den Vorjahren. Ihr Anteil an allen M&A-Deals im deutschen Mittelstand ging auf 49 % zurück – lediglich 2015 und 2016 war ihr Anteil mit 47 und 40 % noch geringer. Dies ist insofern überraschend als das im Krisenjahr 2009 der Anteil deutscher Käuferunternehmen mit 72 % weit über dem Durchschnitt lag. Ursache war damals die Zurückhaltung ausländischer Investoren. In der Corona-Krise ist das Engagement dieser Käufergruppe jedoch weniger stark gesunken als das der inländischen Investoren. Dadurch hat sich der relative Anteil ausländischer Käufer an allen M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand merklich erhöht.

Europäische Länder als aktivste Käufergruppe

In der Gruppe der ausländischen Käufer dominiert auch weiterhin Europa. Rund ein Viertel (24 %) aller M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand hatte zwischen 2005 und 2019 auf der Käuferseite ein Unternehmen aus dem europäischen Ausland (Grafik 3). Im vergangenen Jahr stieg ihr Anteil noch einmal merklich auf 29 %.

Grafik 3: Herkunftsland der Käuferunternehmen/ Investoren

Anteil an allen M&A-Deals in Prozent



Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Vor allem Unternehmen aus Großbritannien zeigen sich grundsätzlich sehr aktiv im deutschen M&A-Markt. Auf sie entfielen im Durchschnitt rund 4,8 % aller mittelständischen M&A-Deals im Zeitraum 2005–2019. Zuletzt haben die Aktivitäten von Käufern aus Großbritannien anteilig sogar noch einmal zugelegt. Ihr Anteil lag 2019 bei 7 % und im Jahr 2020 bei 9 %. Grund dafür ist die vergleichsweise hohe Aktivität von britischen Finanz- und Versicherungsdienstleistern – allen voran von Beteiligungsunternehmen und Fondsgesellschaften.

Auch Investoren mit Unternehmenssitz in Frankreich waren im vergangenen Jahr etwas aktiver als zuvor. Ihr Anteil stieg auf 3,6 % und lag damit rund 0,9 Prozentpunkte über dem langjährigen Durchschnitt. Unterdurchschnittlich aktiv waren im Jahr 2020 mit Anteilen von je 2,5 % dagegen Unternehmen aus den deutschen Nachbarländern Schweiz (- 1,1 Prozentpunkte) und den Niederlanden (-0,4 Prozentpunkte).

Trotz der im Aggregat großen Bedeutung europäischer Investoren steht an der Spitze der Herkunftsländer auch weiterhin die USA. Auf US-amerikanische Käuferunternehmen entfielen rund 8 % der M&A-Deals zwischen 2005–2019. Im

vergangenen Jahr lag dieser Anteil mit rund 13 % noch einmal deutlich darüber. Auch hier spielen vor allem Finanzinvestoren eine große Rolle (siehe Abschnitt unten). Auf Käufer aus anderen Teilen der Welt entfielen zwischen 2005 und 2019 nur insgesamt rund 11 % der M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand. Im Corona-Jahr 2020 lag ihr Anteil sogar um rund 2 Prozentpunkte unter dem langjährigen Durchschnitt.

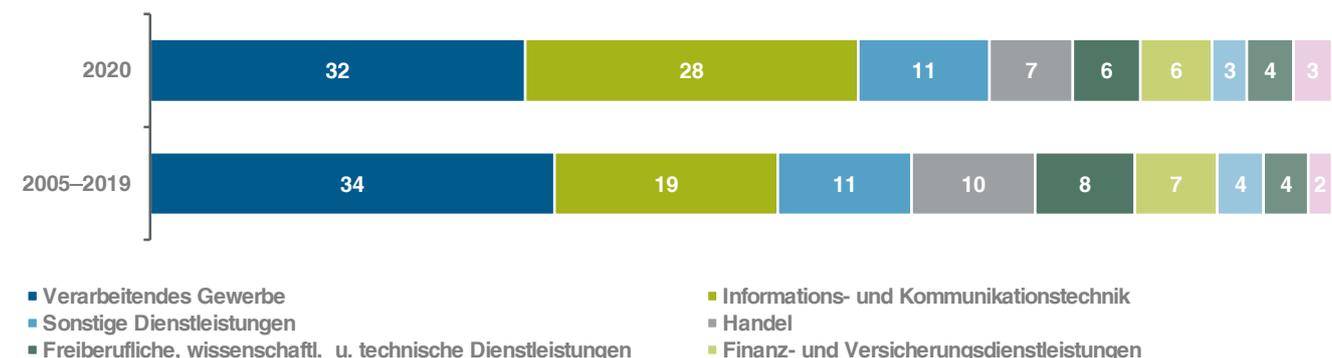
Verarbeitendes Gewerbe weiterhin besonders gefragt
M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand decken das gesamte Branchenspektrum ab. Besonders gefragt sind vor allem KMU des Verarbeitenden Gewerbes. Mehr als ein Drittel aller M&A-Deals im Zeitraum 2005–2019 zielten auf ein Unternehmen in diesem Wirtschaftsbereich (34 %). Damit liegt ihr M&A-Anteil deutlich höher als ihr Anteil am gesamten mittelständischen Unternehmensbestand (7 %). Dieser Umstand reflektiert u. a. die hohe Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität dieser Unternehmen. Im Corona-Jahr 2020 lag ihr Anteil mit 32 % jedoch leicht unter dem langjährigen Durchschnitt.

Auch mittelständische Unternehmen im Handel sowie im Bereich der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen waren im vergangenen Jahr sowohl absolut als auch anteilig seltener das Ziel von Übernahmen oder Fusionen als in den Jahren zuvor. Nur bei 7 % der M&A-Deals im deutschen Mittelstand kam das Zielunternehmen aus dem Handel. Zwischen 2005 und 2019 lag der Anteil bei durchschnittlich 10 %. Auf freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleister entfielen nur 6 % der M&A-Deals (8 % im Durchschnitt zwischen 2005 und 2019). Dieser Umstand reflektiert die coronabedingt schwierige wirtschaftliche Situation vieler Unternehmen in diesen beiden Wirtschaftsbereichen. Sonstige Dienstleistungsunternehmen waren im Jahr 2020 in 11 % der Fälle das Ziel von Übernahmen oder Fusionen.

Insgesamt zielte im Jahr 2020 somit nur jeder vierte M&A-Deal auf ein KMU im Handel oder Dienstleistungssektor. Im Vergleich zum hohen Anteil dieser Wirtschaftsbereiche am mittelständischen Unternehmensbestand (insgesamt 75 %) ist dies sehr wenig. Auch der M&A-Anteil mittelständischer

Grafik 4: Branchenverteilung Zielunternehmen

Anteil an allen M&A-Deals in Prozent



Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Finanz- und Versicherungsdienstleister war im vergangenen Jahr mit 6 % überschaubar. Wie in den Vorjahren waren im Jahr 2020 auch KMU der Baubranche (3 %), des Energie- und Wassersektors (4 %) sowie der sonstigen Branchen (3 %) nur relativ selten das Ziel von M&A-Transaktionen.

Digitalisierungsschub hat IKT-Unternehmen nochmal attraktiver gemacht

Neben KMU aus dem Verarbeitenden Gewerbe sind auch Unternehmen aus dem Wirtschaftsbereich ‚Informations- und Kommunikationstechnologie‘ (IKT) gefragte Ziele bei Fusionen und Übernahmen. Zwischen 2005 und 2019 war im Durchschnitt rund jedes fünfte mittelständische Zielunternehmen in diesem Bereich tätig (19 %). Dies liegt deutlich über dem Anteil der IKT-Unternehmen am mittelständischen Unternehmensbestand von nicht mal 6 %.

Im Jahr 2020 gab es zudem einen merklichen Anstieg – der Anteil der M&A-Transaktionen im Mittelstand, die auf IKT-Unternehmen abzielten, nahm um 9 Prozentpunkte zu und kletterte auf 28 %. Zum einen dürften die im Vergleich zu Unternehmen anderer Wirtschaftsbereiche stabilen wirtschaftlichen Aussichten dieser Unternehmen ihre Attraktivität deutlich gesteigert haben. Zum anderen wird der Digitalisierungsschub während der Corona-Krise⁷ grundsätzlich das Interesse an Unternehmen in diesem Segment gesteigert haben.

Denn eine Möglichkeit für Unternehmen, sich neue Technologielösungen und digitales Knowhow ins Haus zu holen, besteht in der Übernahme von/oder Beteiligung an Unternehmen, die für die Digitalisierung relevante Technologien oder Wissen anbieten. Insbesondere Unternehmen der Informations- und Kommunikationsbranche sind hier attraktive Übernahmeziele. Denn viele Produkte und Dienstleistungen dieses Wirtschaftszweigs – z. B. Softwareanwendungen, Apps,

digitale Netzwerke sowie Cloud- und Datendienste – sind entscheidende Impulsgeber bei der zunehmenden Digitalisierung.

Dementsprechend kann schon seit längerem beobachtet werden, dass sich die Zusammensetzung der M&A-Deals in der IKT-Branche deutlich zu Gunsten von für die Digitalisierung relevanten IKT-Unterbereiche verschiebt⁸ (Grafik 5): Dazu zählen die beiden Bereiche „Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie“ (z. B. Softwareunternehmen) sowie „Informationsdienstleistungen“ (z. B. Webportale und Hostinganbieter). M&A-Transaktionen, die auf KMU in den IKT-Unterbereichen Verlagswesen; Film und Musik (z. B. Tonstudios und Kinos); Rundfunkveranstalter; Telekommunikation (z. B. Internet- und Telefonanbieter) abzielten, haben dagegen deutlich abgenommen.

Zuletzt ist im M&A-Markt insbesondere das Interesse an Informationsdienstleistern deutlich gestiegen. Entfielen auf dieses Segment von 2005 bis einschließlich 2016 im Durchschnitt lediglich rund 2 % aller mittelständischen M&A-Deals, ist ihr Anteil seitdem deutlich gestiegen und lag im vergangenen Jahr bei stolzen 11 %. Auch der Anteil von M&A-Transaktionen, die auf IT-Dienstleister abzielten, stieg während der Corona-Krise kräftig an: auf rund 15 %.

Ihre Käufer bzw. Investoren stammten dabei insbesondere aus der IKT-Branche selbst (Grafik 6). Rund die Hälfte der M&A-Deals (51 %), die auf Informationsdienstleister oder IT-Dienstleister zielten, hatten auf der Käuferseite ein anderes IKT-Unternehmen. Nicht selten dürfte dabei das Ziel gewesen sein, durch die Übernahme oder Beteiligung das Wachstum des eigenen Unternehmens zu beschleunigen. Die Folge ist eine zunehmende Konsolidierung in der IT-Branche. Im Vergleich zu den Jahren 2005–2019 lag im Jahr 2020 der

Grafik 5: Zusammensetzung der M&A-Deals mit IKT-Unternehmen als Ziel

Anteil an allen M&A-Deals in Prozent



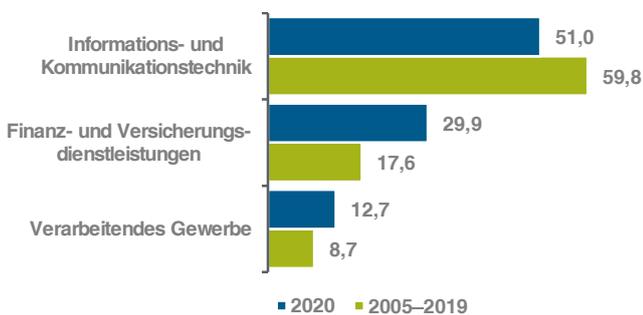
Anmerkung: Informationsdienstleister sind Unternehmen, die dem IKT-Unterbereich „Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie“ zuzuordnen sind. Informationsdienstleister zählen zum IKT-Unterbereich „Informationsdienstleistungen“. Zu den sonstigen IKT-Unternehmen zählen Unternehmen der IKT-Unterbereiche Verlagswesen, Film und Musik, Rundfunkveranstalter und Telekommunikation.

Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Anteil dieser Käufergruppe jedoch merklich unter ihrem Durchschnitt von rund 60 %. Deutlich zugenommen hat dagegen die Aktivität von Investoren aus dem Segment der Finanz- und Versicherungsdienstleister. Ihr Anteil an den Käufern/Investoren von Informationsdienstleistern und IT-Dienstleistern kletterte im vergangenen Jahr auf rund 30 %. Und auch Investoren aus dem Verarbeitenden Gewerbe legten im Jahr 2020 an Bedeutung zu (12,7 %). Unternehmen aus anderen Branchen traten dagegen nur sehr selten als Käufer von mittelständischen Informationsdienstleistern und IT-Dienstleistern in Erscheinung.

Grafik 6: Top-3 Käuferbranchen von mittelständischen Informationsdienstleistern und IT-Dienstleistern

Anteile in Prozent



Anmerkungen: Anteil an allen M&A-Deals, die ein kleinen oder mittelständischen IT- oder Informationsdienstleister zum Ziel hatten.

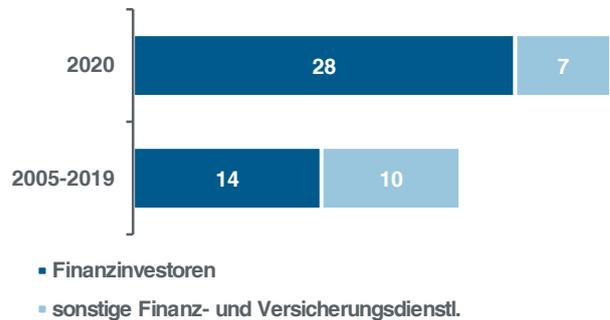
Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Aktivität von Finanzinvestoren hat im Jahr 2020 deutlich zugelegt

Was sich für M&A-Deals zeigt, die auf mittelständische IT- und Informationsdienstleister abzielten, gilt auch mit Blick auf den gesamten mittelständischen M&A-Markt: Finanzinvestoren waren im vergangenen Jahr deutlich aktiver als zuvor. Grundsätzlich gab es im gesamten mittelständischen M&A-Markt auf der Käuferseite bisher eine klare Dominanz des Verarbeitenden Gewerbes (Grafik 7).

Grafik 8: Zusammensetzung der Käufergruppe „Finanz- und Versicherungsdienstleister“

Anteil an allen M&A-Deals in Prozent



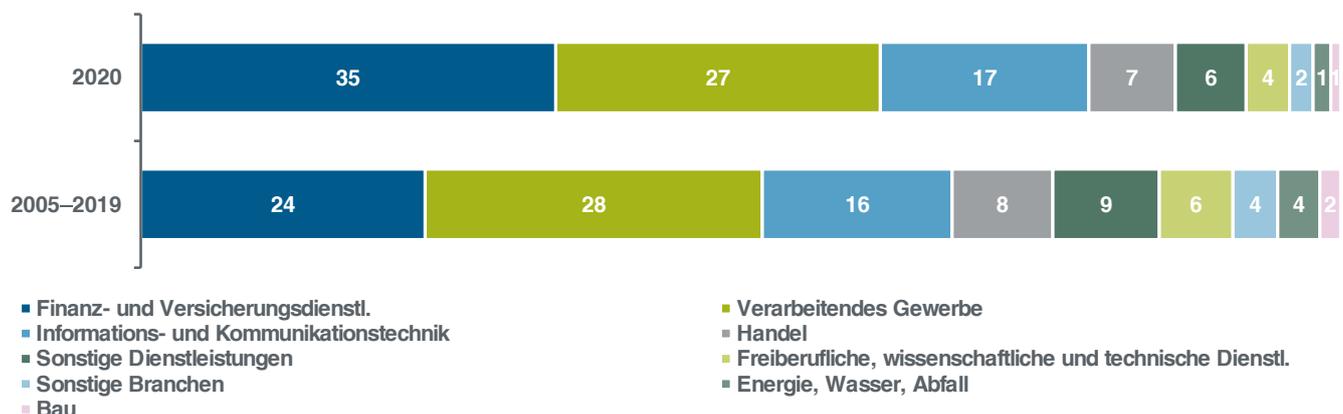
Anmerkung: Die Gruppe der Finanzinvestoren umfasst in diesem Beitrag Private Equity/Fonds-/Investment- und Beteiligungsgesellschaften sowie Industrieholdings und private Investoren. Zur Gruppe der sonstigen Finanz- und Versicherungsdienstleister zählen u. a. Kreditinstitute und Versicherungen.

Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Rund 28 % der Investoren stammten zwischen 2005 und 2019 aus diesem Wirtschaftsbereich. Im vergangenen Jahr wurden sie jedoch überholt von Investoren/Käufern aus dem Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Deren Anteil an allen M&A-Transaktion im Jahr 2020, die ein KMU zum Ziel hatten, stieg auf 35 % (2005-2019: 24 %). Ursache dafür ist der deutlich gestiegene Anteil von Finanzinvestoren (Grafik 8), zu denen u. a. Private Equity-/Fonds-/Investment- und Beteiligungsgesellschaften sowie Industrieholdings und private Investoren zählen und die häufiger antizyklisch agieren. Sie standen bei mehr als jeder vierten M&A-Transaktion (28 %) im vergangenen Jahr auf der Käuferseite. Nicht wenige dürften die gesunkenen Bewertungen einiger von der Krise betroffenen Unternehmen für Zukäufe genutzt haben. Dies ist konträr zur Entwicklung im Jahr 2009 – dem Höhepunkt der Finanzkrise. Sicherlich auch aufgrund der damals wirtschaftlich schwierigen Lage der Finanzbranche stieg damals der Anteil der Finanzinvestoren nicht an, sondern blieb eher konstant. Im Vergleich zu

Grafik 7: Branchenverteilung Käuferunternehmen/Investoren

Anteil an allen M&A-Deals in Prozent



Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

strategischen Investoren sind Finanzinvestoren mehrheitlich an Minderheitsbeteiligungen interessiert und agieren i. d. R. deutlich exitorientierter.⁹ Aufgrund der häufig höheren Renditeanforderungen richtet sich ihr Augenmerk stärker auf die Entwicklung des Unternehmenswerts.

Andere Käufergruppen wie Unternehmen aus dem Einzel- oder Großhandel, Dienstleistungsunternehmen und sonstigen Branchen waren im vergangenen Jahr absolut und anteilig deutlich seltener im mittelständischen M&A-Markt aktiv.

Ausblick

Nicht nur in Deutschland, sondern weltweit führte die Corona-Pandemie zu einem tiefen Einbruch im M&A-Markt – insbesondere im ersten Halbjahr 2020.¹⁰ Marktdaten zeigen jedoch, dass es im aktuellen Jahr zu einem kräftigen Nachholeffekt kommt – auch im deutschen M&A-Markt – und sich diese positive Dynamik vermutlich im Jahr 2022 fortsetzt. Nachdem sich die große Unsicherheit, die insbesondere zu Beginn der Krise vorherrschte, gelegt hat, scheinen nicht wenige strategische Investoren und Finanzinvestoren nun die günstige Gelegenheit für Zukäufe und Investitionen nutzen zu wollen.

Die Erholung des deutschen M&A-Markts ist aber auch ein Ausdruck der weiterhin hohen Attraktivität Deutschlands als

Industriestandort und reflektiert, dass viele Unternehmen doch besser durch die Krise gekommen sind als erwartet. Gleichzeitig könnte mittelfristig auch der an der Spitze vieler KMUs in den nächsten Jahren anstehende Generationenwechsel dem mittelständischen M&A-Markt zusätzlichen Schwung verleihen.¹¹ Findet sich weder in der Familie noch im Kreis der Mitarbeiter ein geeigneter oder williger Nachfolger, kann der Verkauf an ein anderes Unternehmen eine Option sein.

Box : Datengrundlage

Basis der Untersuchung ist die Zephyr-Datenbank von Bureau van Dijk. Zephyr liefert aktuelle Detailinformationen zu M&A, IPO und Private Equity Transaktionen weltweit. In unsere Untersuchung eingeflossen sind nur M&A-Transaktionen mit einem Zielunternehmen in Deutschland, welches einen Jahresumsatz von weniger als 500 Mio. EUR erwirtschaftet hat. In die Untersuchung nicht mit einbezogen wurden Start-ups und der Verkauf nur von bestimmten Assets (Restaurants, Fabriken, Niederlassungen etc.). Betrachtet wurden rund 18.200 M&A-Transaktionen im Zeitraum 2005 bis 2020. Die hier verwendeten Zahlen beziehen sich auf die im betrachteten Zeitraum abgeschlossenen Transaktionen.

Folgen Sie KfW Research auf
Twitter.

Oder abonnieren Sie unseren kostenlosen E-Mail-Newsletter, und Sie verpassen keine Publikation.

Zur Anmeldung

¹ Siehe Gerstenberger, J. (2018), M&A-Deals im deutschen Mittelstand – Verarbeitendes Gewerbe besonders gefragt, Fokus Volkswirtschaft Nr. 228, KfW Research.

² Die M&A-Aktivitäten deutscher Mittelständler im Ausland werden in diesem Beitrag nicht thematisiert.

³ Es kann zu nachträglichen Anpassungen und Ergänzungen in der verwendeten Transaktionsdatenbank kommen. Der von uns analysierte Datensatz erhebt daher kein Anspruch auf Vollständigkeit.

⁴ Allerdings kann sich diese Zahl aufgrund von Nachmeldungen in der verwendeten Datenbank noch einmal etwas erhöhen.

⁵ Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2021), KfW-Mittelstandspanel 2021: Mittelstand beweist Anpassungsfähigkeit in der Corona-Krise – Fundament der Kleinen allerdings mit sichtbaren Rissen, KfW Research.

⁶ Die Nationalität des Käuferunternehmens bezieht sich auf den Sitz der Muttergesellschaft.

⁷ Zimmermann, V. (2021), KfW-Digitalisierungsbericht Mittelstand 2020: Rückgang der Digitalisierungsaktivitäten vor Corona, ambivalente Entwicklung während der Krise, KfW Research.

⁸ Gerstenberger, J. (2018), Trotz Digitalisierung: M&A-Boom in der IKT-Branche lässt noch auf sich warten, Fokus Volkswirtschaft Nr. 233, KfW Research.

⁹ Gerstenberger, J. (2018), Finanzinvestoren im mittelständischen M&A-Markt: Aktivitäten nehmen leicht zu, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 167, KfW Research.

¹⁰ Bain and Company (2021), Global M&A-Report 2021- As the world locked down and masked up, M&A endured.

¹¹ Leifels, A. (2020), Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020: Gut vorbereitet in die Krise – Corona verschärft Gründungsengpass, Fokus Volkswirtschaft Nr. 308, KfW Research.