

Dealsuite.com

M&A Monitor Februar 2024

Daten & Trends im DACH M&A Markt für KMU



Vorwort

Wir freuen uns, Ihnen hier die 11. Ausgabe des M&A Monitor DACH vorstellen zu dürfen.

Mit dem Monitor, stellen wir Ihnen Daten und Trends aus H2-2023 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 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	7
III	EBITDA-Multiplikatoren in DACH	8
IV	KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe	10
V	EBITDA-Multiplikatoren in Nachbarländern	12
VI	Fremdkapital	13
VII	Earn-out	14
VIII	Ausblick	15
IX	Referenzen	16
X	Methodik	18
XI	Über Dealsuite	19

I Transaktionen

Die Anzahl der Transaktionen auf Verkäufer- und Käuferseite steigt in H2-2023 weiterhin an.

Die Berater, die an dieser Untersuchung teilnahmen, haben in H2-2023 folgende Transaktionen durchgeführt:

Darstellung 1. Anzahl der Transaktionen in H2-2023

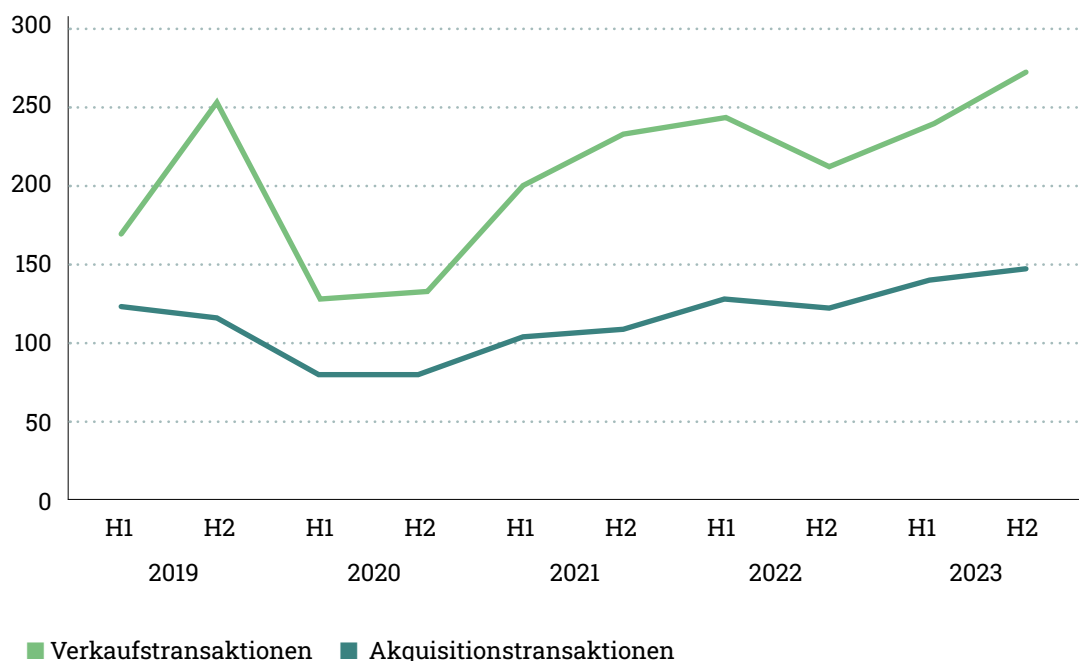
	H2-2023	Prozent
Akquisitionstransaktionen	146	+3%
Verkaufstransaktionen	272	+11%

Der Prozentsatz wurde um den Unterschied der Anzahl der Antworten zwischen H1-2023 und H2-2023 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.

Im zweiten Halbjahr 2023 verzeichneten wir einen Anstieg um 3% bei der Anzahl der käuferseitigen Transaktionen; auf Verkäuferseite um 11%. Beide Werte stellen die höchsten Messungen seit der 1. Ausgabe des M&A Monitors dar (119 käuferseitige Transaktionen in Q1-Q3 2018; 263 Verkäuferseitige).

Darstellung 2. Entwicklung der Anzahl der KMU-Transaktionen DACH



I Transaktionen

Die meisten Transaktionen fanden in der Branche Industrie & Produktion (22%) statt. Sie verzeichnet mit 4 Prozentpunkten den größten Zuwachs.

Auf Grundlage dieses M&A Monitors kann man Aussagen über die Verteilung der Transaktionen nach Branche treffen (siehe Darstellung 3). Zum wiederholten Mal fanden die meisten Transaktionen in der Industrie- und Produktionsbranche statt. Dieser Wert verbesserte sich um 4 Prozentpunkte im Vergleich zu H1-2023 (prozentualer Anstieg der Branche um 18%) auf 22% der Gesamtheit.

In der Branche Unternehmensdienstleistungen wurde wieder ein erheblicher Rückgang verzeichnet. Der Anteil der Transaktionen in der Branche Unternehmensdienstleistungen verliert erneut 25% im Vergleich zu H1-2023. Fanden in H2-2022 noch 13% aller Transaktionen in der Branche statt, sind es in H2-2023 noch 8%.

Ebenfalls um -2 Prozentpunkte rückläufig sind die Transaktionen in den Branchen IT Service Provider, Gastronomie, Tourismus & Freizeit und Großhandel.

Darstellung 3. Transaktionen in H2-2023 verteilt nach Branchen

	H2-2023	H1-2023	Differenz*
Industrie & Produktion	22%	18%	+4
Software-Entwicklung	14%	13%	+1
Bau- & Installationstechnik	13%	12%	+1
Gesundheitswesen & Pharma	9%	8%	+1
Unternehmensdienstleistungen	8%	10%	-2
Automotive, Transport & Logistik	7%	6%	+1
IT Service Provider	7%	9%	-2
Medien, Werbung & Kommunikation	4%	3%	+1
Einzelhandel	4%	4%	-
E-Commerce & Webshops	4%	5%	-1
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3%	5%	-2
Großhandel	3%	5%	-2
Landwirtschaft & Lebensmittel	2%	2%	-

* Prozentpunkte






100%

I Transaktionen

Das durchschnittliche Transaktionsvolumen verringert sich. Transaktionen mit einem Volumen von mehr als € 10 Millionen nehmen deutlich ab.

Bei 56% der Transaktionen lag der Verkaufspreis unter oder bis € 5 Millionen. Transaktionen mit einem Volumen von € 10 Millionen oder mehr gehen um mehr als ein Drittel zurück und stellen 21% der Gesamtheit dar.

Darstellung 4. Verkaufspreis der Transaktionen H2-2023

		H2-2023		H1-2023
< 2,5 Millionen		33%	↑ +5	28%
2,5 bis 5 Millionen		23%	↑ +1	22%
5 bis 7,5 Millionen		13%	↑ +6	7%
7,5 bis 10 Millionen		10%	→ -	10%
10 Mio. € oder größer		21%	↓ -12	33%

Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

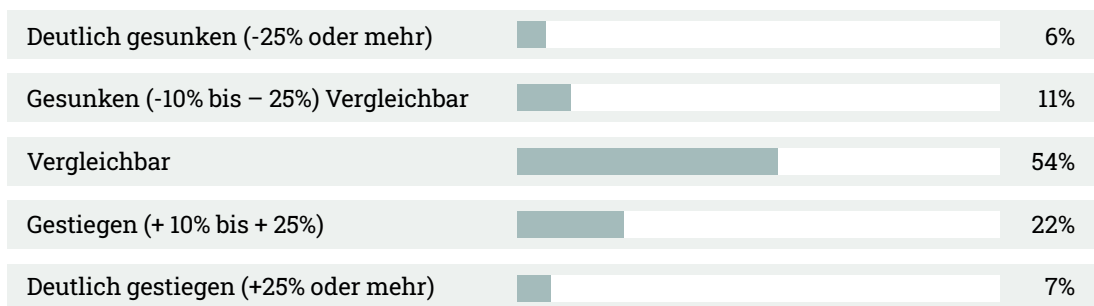
II Aufträge

Die Auftragslage im zweiten Halbjahr 2023 ist vergleichbar mit der des ersten Halbjahres. 29% der Berater vermelden einen Anstieg.

29% der Berater vermelden eine weiterhin steigende oder deutlich steigende Auftragslage, diese Gruppe stellte in H1-2023 36% dar. 54% der Berater berichten von einer vergleichbaren Auftragslage zu H1-2023.

17% der Berater vermelden einen Rückgang der Aufträge. Dieser Wert lag in H1-2023 bei 24%.

Darstellung 5. Anzahl der Aufträge in H2-2023



Prozentsätze zur vereinfachten Darstellung gerundet

III EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Die durchschnittlichen Verkaufspreise waren mehrheitlich unverändert oder leicht ansteigend. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator lag bei 5,5.

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 H1-2023 zu überarbeiten.

Der durchschnittlich angewandte Multiplikator in allen Branchen liegt bei 5,5. Die Multiplikatoren variieren zwischen 2,8 (Einzelhandel) und 8,5 (Software-Entwicklung).

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)

	H2-2023	H1-2023	Differenz
Software-Entwicklung	8,5	8,7	-0,2
Gesundheitswesen & Pharma	8,2	8,3	-0,1
IT Service Provider	8,1	8,2	-0,1
E-Commerce & Webshops	6,8	6,8	-
Unternehmensdienstleistungen	5,8	5,7	+0,1
Landwirtschaft & Lebensmittel	5,8	5,8	-
Industrie & Produktion	5,5	5,6	-0,1
Bau- & Installationstechnik	5	5,2	-0,2
Medien, Werbung & Kommunikation	4,7	4,7	-
Automotive, Transport & Logistik	4,5	4,4	+0,1
Großhandel	4,5	4,4	+0,1
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,5	3,5	-
Einzelhandel	2,8	2,9	-0,1

Der zu verwendende Multiplikator ist stark branchenabhängig.

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator für ein DACH KMU beträgt

5,5

III EBITDA-Multiplikatoren in DACH

Darstellung 7. Dateneingabe: niedrigster und höchster Wert
EBITDA-Multiplikator nach Branche (Enterprise Value)

	Niedrigster Wert	Durchschnittswert	Höchster Wert
Software-Entwicklung	8	8.5	9.5
Gesundheitswesen & Pharma	7.3	8.2	8.6
IT Service Provider	7.3	8.1	8.6
E-Commerce & Webshops	6.1	6.8	7
Unternehmensdienstleistungen	5.2	5.8	6.2
Landwirtschaft & Lebensmittel	5	5.8	6.1
Industrie & Produktion	5	5.5	6.4
Bau- & Installationstechnik	4.5	5	5.9
Medien, Werbung & Kommunikation	4.3	4.7	5.4
Automotive, Transport & Logistik	3.7	4.5	5.2
Großhandel	3.9	4.5	5.2
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	2.8	3.5	3.8
Einzelhandel	2.3	2.8	3.7

IV KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

Unternehmenspreise des Small- & Mid-Caps bleiben stabil. Es gibt Preisunterschiede von bis zu 52%, abhängig von der Unternehmensgröße.

In der 9. Ausgabe (Erfassungszeitraum H2-2022) und 6. Ausgabe (H1-2021) des M&A Monitors haben wir den Einfluss der Unternehmensgröße auf die im DACH KMU-Markt bezahlten Multiplikatoren untersucht. Das Ziel war es, die Auswirkung des Small- & Mid-Cap-Premiums auf KMUs in der DACH Region zu quantifizieren. Wir konzentrierten uns vor allem auf Unternehmen mit einem EBITDA von € 200.000 bis € 5 Millionen. Das EBITDA wird daher als Kennzahl für die Unternehmensgröße verwendet.

Wissenschaftliche Studien ergaben, dass mit kleinerer Unternehmensgröße die Chance steigt, dass die erwarteten Cashflows nicht realisiert werden (Damodoran, 2011; Grabowski und Pratt, 2013). Ein Faktor ist beispielsweise die Abhängigkeit von bestimmten Kunden oder Lieferanten oder von spezifischem technischem Know-how, das schnell verloren gehen kann, wenn Mitarbeiter das Unternehmen verlassen.

Die Ergebnisse dieses Monitors bestätigen, dass auf Unternehmen mit einem geringeren EBITDA geringere Multiplikatoren angewendet werden als auf Unternehmen mit hohem EBITDA. Der Einfluss der Unternehmensgröße auf EBITDA-Multiplikatoren ist in den Darstellungen 8A und 8B zu sehen.

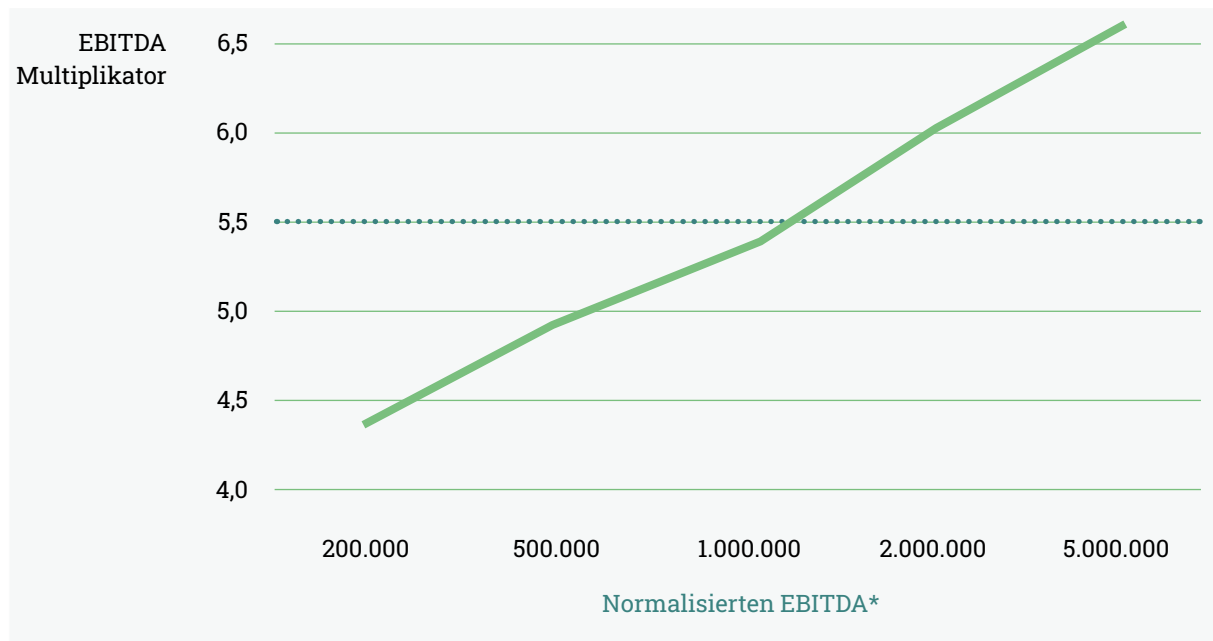
Die Differenz der EBITDA-Multiplikatoren zwischen Unternehmen mit einem normalisierten EBITDA von € 200.000 und Unternehmen mit einem normalisierten EBITDA von € 5 Millionen betrug in H2-2023 52%, ein Multiplikator von 2,3 (Spanne von 4,4 bis 6,7). In H2-2022 lag dieser Wert bei 52%, in H1-2021 bei 48%. EBITDA-Multiplikatoren des Small- & Mid-Caps bleiben also eher unberührt von gesamtwirtschaftlichen Veränderungen.

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

Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 5M	6,7
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 2M	6
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 1M	5,4
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 500.000	5
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator für Unternehmen mit einem EBITDA von € 200.000	4,4

IV KMU-Multiplikatoren nach EBITDA-Größe

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



■ Durchschnittlicher H2-2023 EBITDA-Multiplikator für alle Branchen (siehe Darstellung 5) ungeachtet der Unternehmensgröße

■ Durchschnittlicher H2-2023 EBITDA-Multiplikator nach Unternehmensgröße

*Hinweis: Die Darstellung des „normalisierten EBITDA“ ist unverhältnismäßig

Bei Unternehmen mit einem EBITDA von unter € 200.000 ermitteln wir aus folgenden Gründen keinen Multiplikator:

- 1 Bei kleinen Unternehmen ist die Risikoprämie sehr fall- und unternehmensspezifisch
- 2 Das normalisierte EBITDA kleiner Unternehmen ist häufig nicht stabil – es zeigt starke prozentuale Schwankungen innerhalb eines Jahres oder über mehrere Jahre betrachtet – und ist somit keine geeignete Grundlage für eine Bewertung.
- 3 Der Wert kleiner Unternehmen hängt weitestgehend vom (zukünftigen) Potenzial des Unternehmens ab. Das EBITDA eines kleinen Unternehmens mit viel Potenzial lässt sich relativ leicht steigern oder sogar multiplizieren.

V EBITDA-Multiplikatoren in Nachbarländern

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.

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator ist in den Niederlanden um 0,1 gestiegen; in DACH, Frankreich sowie im Vereinigte Königreich & Irland blieb der Durchschnitt unverändert zu H1-2023. Trotz der dynamischen Marktlage werden Unternehmen der deutschsprachigen Region nach wie vor zu durchschnittlich höheren EBITDA-Multiplikatoren verkauft.

Die größte Veränderung im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023 in allen Branchen und über alle Regionen hinweg ist in der Software-Entwicklungsbranche zu finden, der Multiplikator in den Niederlanden wuchs von 6,7 auf 7 an (+0,3).

Darstellung 9. EBITDA-Multiplikatoren in den Nachbarländern

	DACH	Frankreich	UK & Irland	Niederlande
Software-Entwicklung	8,5	7,7	8,1	7
Gesundheitswesen & Pharma	8,2	7,4	7,8	6,1
IT Service Provider	8,1	7,3	7,6	6,4
E-Commerce & Webshops	6,8	5,4	7	5,1
Unternehmensdienstleistungen	5,8	5,5	5,2	4,8
Landwirtschaft & Lebensmittel	5,8	5,6	5,6	5,6
Industrie & Produktion	5,5	5	4,6	5
Bau- & Installationstechnik	5	3,8	3,2	4,1
Medien, Werbung & Kommunikation	4,7	4,9	4,1	4,1
Automotive, Transport & Logistik	4,5	4,3	3,5	3,8
Großhandel	4,5	4,2	3,8	5,3
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	3,5	4,2	3,9	3,1
Einzelhandel	2,8	4,8	3,5	2,8
Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator H2-2023	5,5	5,3	5,1	4,75

VI Fremdkapital

62% der Transaktionen wurden in H2-2023 durch Fremdkapital finanziert. Bankdarlehen bleiben das häufigste Instrument der Finanzierung.

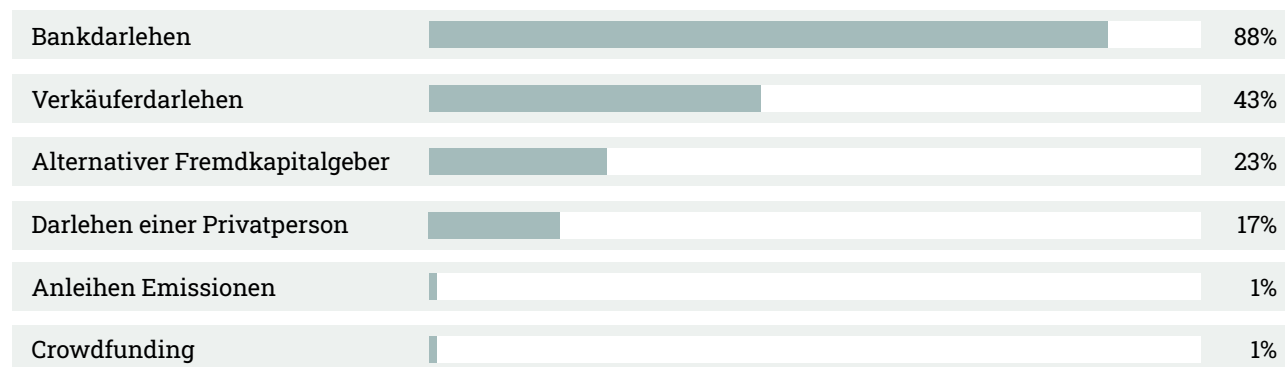
In H2-2023 wurden 62% der abgeschlossenen Transaktionen mit Fremdkapital finanziert. In der 4. Ausgabe (Erfassungszeitraum H1-2020) des M&A Monitors betrug dieser Wert 40%.

Von den Transaktionen, bei denen Fremdkapital eingesetzt wurde, betrug der Fremdkapitalanteil im Durchschnitt 24% des Transaktionsvolumens. In H1-2020 lag dieser Wert bei 54%.

Die am häufigsten genutzte Art von Fremdkapital waren Bankdarlehen, welche in 88% der Fälle Anwendung fanden. Kredite, die vom Verkäufer (Verkäuferdarlehen) bereitgestellt werden, in 43% der Transaktionen, die fremdfinanziert wurden.

Die Befragten meldeten zurück, dass die Transaktionsfinanzierung sowohl von einem als auch von mehreren Fremdkapitalgeber erfolgen kann. Dies ist ein Indikator dafür, dass Fremdkapitalgeber nicht den gesamten Fremdkapitalanteil übernehmen und das Risiko verteilen möchten. Zum Beispiel kann eine Bank nur einen Teil der Gesamtfinanzierung stellen. Ein anderer Finanzierer kann dann eine Nachrangfinanzierung bereitstellen.

Darstellung 10. Häufigkeit von Fremdkapital zur Transaktionsfinanzierung, nach Art von Fremdkapital



Für Lesbarkeit Prozentsätze gerundet

VII Earn-Out

36% der Transaktionen haben ein Earn-Out, welches im Durchschnitt 25 Monate dauert.

Wenn sich Käufer und Verkäufer darauf einigen, dass ein Teil des Gesamtkaufpreises von den zukünftigen Erträgen des Zielunternehmens abhängt, wird dieser Teil als Earn-Out bezeichnet. Dieser variable Teil ist an Ziele geknüpft, die während der Vertragsverhandlung der Transaktion vereinbart werden.

Das Earn-Out gibt dem Verkäufer einen Anreiz, eine erfolgreiche Geschäftsübergabe sicherzustellen und einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Gleichzeitig sichert sich der Käufer ab, dass sich die Ertragsersparungen auch tatsächlich realisieren lassen und bezahlt bei Anteilsverkauf den Basiskaufpreis.

Earn-Outs können in Dauer, Umfang und Komplexität stark variieren. Ein Earn-Out kann als Instrument zur Risikominimierung verwendet werden, besonders in unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

In H2-2023 hatte jede dritte Transaktion (36%) einen Earn-Out-Anteil. Die Dauer der Earn-Out-Periode betrug durchschnittlich 25 Monate.

Der Umfang des potentiellen Earn-Outs im Verhältnis zum gesamten Kaufpreis betrug in H2-2023 24%.



VIII Ausblick

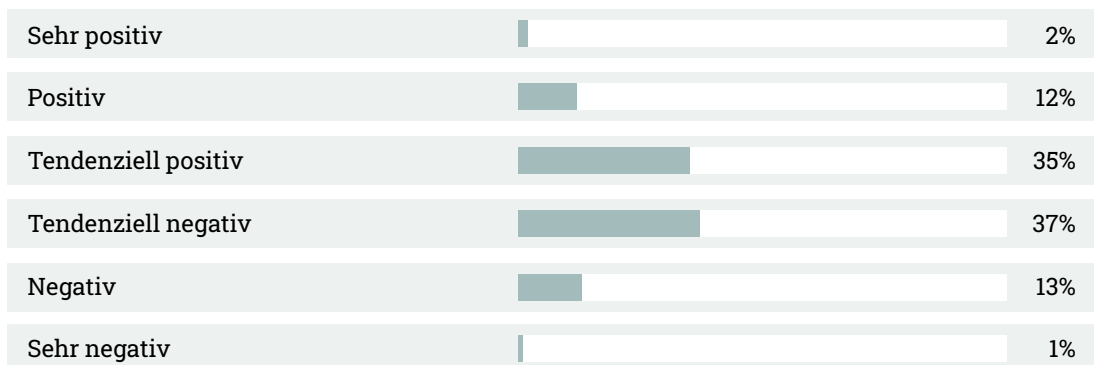
Die Befragten sind auch im zweiten Halbjahr 2023 geteilter Meinung bzgl. der Marktbewertung. 71% der Befragten blicken optimistisch auf H1-2024.

Die Bewertung und Prognose des KMU-Marktes in DACH basieren auf vielen Faktoren. Eine komplexe Interpretation ist notwendig, um festlegen zu können, ob es ein guter Markt zu werden verspricht. Darin wird unter anderem einbezogen: die Anzahl der Unternehmer, die ihr Unternehmen verkaufen möchten, die Schwierigkeit eine Finanzierung zu erhalten und die makroökonomischen Entwicklungen.

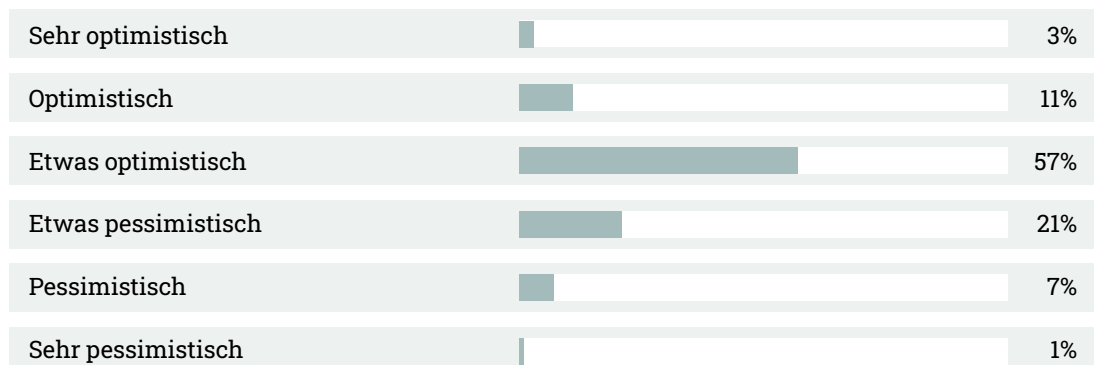
Die Beratungsfirmen wurden gebeten, eine Bewertung des zweiten Halbjahres 2023, sowie eine Prognose für H1-2024 abzugeben. Der Vergleich beider Bewertungen ergibt ein gutes Stimmungsbild für das Vertrauen der Berater in den Markt.

Die Hälfte der Befragten bewertet die Gesamtleistung des KMU-Marktes im zweiten Halbjahr tendenziell negativ bis sehr negativ. 14% der Befragten nahmen den Markt in H2-2023 als positiv bis sehr positiv wahr. 71% der Befragten sind etwas optimistisch bis sehr optimistisch für die nächsten sechs Monate.

Darstellung 11. Einschätzung des KMU M&A-Marktes der letzten sechs Monate



Darstellung 12. Einschätzung des KMU M&A-Marktes für die kommenden sechs Monate



IX Referenzen



“Mit Dealsuite erlangen wir einen breit gefächerten Überblick über den M&A Markt und gibt uns die Möglichkeit, den Markt zu beobachten und relevante Projekte frühestmöglich zu erkennen.”

Quintin Althann
Managing Partner
Morgen Advisory Partners



“Dealsuite unterstützt aktiv und effizient bei der Vernetzung mit potenziellen Transaktionspartnern und verschafft uns einen Überblick über aktuelle Opportunitäten im Rahmen unserer Investitionsstrategie.”

Hannes Brandstätter
CFO
HWP | Handwerkspartner AG



“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



“Wir haben über Dealsuite Beziehungen zu M&A-Beratungsfirmen aus der ganzen Welt aufgebaut, sodass es wie eine Erweiterung unseres eigenen Netzwerks ist. Wir können auch sehen, welche Deals stattfinden, was uns wichtige Informationen über die aktuellen Trends auf dem Markt gibt und wir können unsere eigenen Deals veröffentlichen, um die Käuferquote zu erhöhen.”

Simon Fabsits
Partner
Dealbridge

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

IX Referenzen



“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



“Als Schweizer M&A Sell-Side Berater haben wir viele Deal Plattformen in der DACH Region ausprobiert, Dealsuite ist für uns der beste Anbieter und der effizienteste Weg, eine breite Anzahl interessierte Investoren anzusprechen.”

Nicolai Preussner
Partner
NP Corporate Finance GmbH



“Dealsuites Grundgedanke der einfachen Vernetzung und des Austauschs hilft uns, effizient zu arbeiten”

Julia Golebiowski
Partner
AUQUERO



“Dealsuite ist ein Teil meines beruflichen Alltags geworden. Ich benutze die Plattform jeden Tag und - obwohl es zu Anfang schwer war, Traktion zu gewinnen - beginnt unser Geschäft in Österreich mit Dealsuite wirklich zu wachsen.”

Dr. Josef Ruml
Gründer & CEO
Uniconsult Steuerberatungs GMBH & CO KG

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

X Methodik

M&A Transaktionen in DACH finden meistens im KMU-Markt statt. Die Umfrage dieses Dealsuite M&A Monitors wurde an 401 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 156 von insgesamt 401 Beratungsfirmen teil, was einer Beteiligung von 39% 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:

- 156 Fragen und Antworten von Führungskräften aus dem Senior Management
- Brookz Barometer 2015 - 2023
- 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.

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



XI 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 ein hochmodernes Tool 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 1.600 M&A-Beratungsunternehmen, Beteiligungsgesellschaften und Corporate M&A-Teams 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