

M&A PULSE

Report zum Small- & Midcap-M&A-Markt

Inhaltsverzeichnis

3 Vorwort

4 Highlights
Key Findings

8 Fazit
Zusammenfassung
& Demographie

9 Ergebnisse
Transaktionen

15 Ergebnisse
Käufer und Branchen

24 Ergebnisse
Treiber für Transaktionen

25 Ergebnisse
Transaktionsfinanzierung

26 Ergebnisse
Makrotrends &
Politik

28 Ergebnisse
Ihre Meinung

Vorwort

Der DEALCIRCLE M&A-Pulse ist eine regelmäßig durchgeführte Umfrage, die das Stimmungsbild und aktuelle Trends im Small- und Midcap-M&A-Markt widerspiegelt.

Befragt wurden über 1.000 M&A-Professionals aus verschiedenen Bereichen, vor allem M&A-Berater sowie Private-Equity-Investoren und strategische Käufer. Ziel der Umfrage ist es, die Entwicklungen und Erwartungen der Marktakteure für 2025 und 2026 zu verstehen und die größten Herausforderungen und Chancen im Small- und Midcap-Segment zu analysieren. Die Ergebnisse der Umfrage bieten wertvolle Einblicke für die M&A-Community.



Highlights - Übersicht

Key Findings

Die wichtigsten Umfrageergebnisse auf einen Blick.

1 **Gedämpfte Transaktionsaktivität und Bewertungsdruck: Der Markt bleibt vorsichtig.**

2 **Transaktionsabbruch: Viele Deals scheitern an zu hohen Verkäufererwartungen.**

3 **Nachfolge bleibt zentraler Treiber – aber hochwertige Unternehmen halten sich zurück.**

4 **Strategische Käufer dominieren – PE-Investoren befinden sich im Exit-Stau.**

5 **Finanzierung bleibt der Engpass – Zinswende ist noch ohne Wirkung.**

6 **Branchenfokus verschiebt sich weiter zu resilienten Sektoren.**

7 **Die deutsche Wirtschaft fungiert als Bremsfaktor – Käufer bleiben vorsichtig.**

8 **Der Markt steht vor einer „verzögerten Erholung“.**

Highlights

Key Findings

Die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage zusammen mit unserem Expertenkommentar.

1 Gedämpfte Transaktionsaktivität und anhaltender Bewertungsdruck

Rund 89 % der Befragten erwarten für die kommenden Monate **gleichbleibende Bewertungsmultiplikatoren**, während nur 12 % steigende Preise erwarten.

Nach mehreren Quartalen des Rückgangs scheint der Markt seinen Boden gefunden zu haben – allerdings auf niedrigem Niveau.

Der anhaltende Käufermarkt setzt die Bewertungen weiterhin unter Druck. Käufer bleiben zurückhaltend, weil viele Unternehmen in Deutschland aktuell kein attraktives Wachstum zeigen. Die Bewertungen stagnieren, da Unsicherheit und vorsichtige Finanzierungen dominieren. Verkäufer attraktiver Unternehmen warten ab, in der Hoffnung, in zwölf Monaten wieder höhere Preise zu erzielen.

2 Transaktionsabbruch: Gründe für Broken Deals

Die häufigsten Gründe für den Abbruch von Transaktionen sind:

- Kaufpreiserwartungen (21 %)
- Rückgang des Current Tradings während des Transaktionsprozesses (20 %)
- Vertrauensverlust während der Due Diligence (14 %)
- Fehlende Finanzierung (12 %)

Viele Transaktionen scheitern an zu hohen Verkäufererwartungen. Inhaber hoffen auf steigende Multiples und brechen laufende Prozesse ab, sobald Angebote unter den Zielpreisen liegen. Eine sorgfältige Vorbereitung und realistische Erwartungssteuerung bleiben entscheidend, um Vertrauen aufzubauen und Finanzierungshürden frühzeitig zu adressieren.

Highlights

Key Findings

3 Nachfolge bleibt zentraler Treiber – aber hochwertige Unternehmen halten sich zurück

Die Nachfolge bleibt der mit Abstand wichtigste Verkaufsgrund. In Deutschland stehen jährlich rund 200.000 Unternehmen vor einer Übergabe. Doch viele Inhaber profitabler Unternehmen warten ab, da die Bewertungen derzeit zu niedrig sind. Verkäufer durchschnittlicher Firmen sind aktiver – was zu einem Überangebot weniger attraktiver Targets führt.

Die Nachfolgefrage ist kein kurzfristiger Trend, sondern eine strukturelle Marktbewegung. Allerdings entsteht aktuell eine deutliche Spreizung: Während Nachfolgeprozesse in schwächeren Unternehmen zunehmen, bleiben die begehrten Mittelständler bewusst zurückhaltend. Für Käufer bedeutet das: viel Auswahl, aber wenig Qualität. Für Berater: mehr Prozesse, aber längere Laufzeiten. Sobald die Bewertungen wieder steigen, dürfte der Markt einen sprunghaften Anstieg hochwertiger Verkaufsmandate erleben.

4 Strategische Käufer dominieren – PE-Investoren im Exit-Stau

Strategische Käufer aus Deutschland und dem europäischen Ausland sind weiterhin die aktivste Gruppe. Private-Equity-Investoren agieren vorsichtig, da viele Fonds mit einem Exit-Stau kämpfen – rund 500 deutsche Beteiligungen liegen länger als fünf Jahre in Portfolios und binden Kapital.

Strategen nutzen die aktuelle Lage, um gezielt Kompetenzzukäufe zu tätigen. Sie profitieren von Eigenfinanzierung, Synergien und einer langfristigen Perspektive. PE-Investoren hingegen priorisieren Bestandsarbeit und Add-ons innerhalb bestehender Plattformen. Für den Markt bedeutet das weniger Wettbewerb um attraktive Targets – aber auch geringeren Preisdruck. Sobald Exits wieder möglich werden, dürfte die Finanzinvestorenaktivität spürbar anziehen.

5 Finanzierung bleibt der Engpass – Zinswende noch ohne Wirkung

75 % der Befragten sehen keine Verbesserung bei der Finanzierung von Transaktionen. Trotz leicht sinkender Zinsen bleiben Banken restriktiv und finanzieren meist nur bis zum 3,5- bis 4-fachen EBITDA. Private-Debt-Modelle gewinnen an Bedeutung, bleiben aber teurer.

Die Zinswende kommt bei Transaktionen noch nicht an. Banken kalkulieren weiterhin konservativ, prüfen intensiver und verlangen mehr Eigenkapital. Dadurch verschiebt sich das Käuferprofil hin zu Akteuren mit starker Eigenmittelausstattung. Erst wenn sich Finanzierungskosten und Konjunkturaussichten 2026 spürbar verbessern, kann wieder mehr Dynamik entstehen.

Highlights

Key Findings

6 Branchenfokus verschiebt sich weiter zu resilienten Sektoren

Technologie, Gesundheitswesen, Energie und Business Services bleiben die bevorzugten Zielbranchen.

Zyklische Industrien wie Bau, Logistik oder Automotive verlieren an Bedeutung.

Besonders IT-Dienstleister, Softwareunternehmen und Energieeffizienzlösungen verzeichnen steigendes Interesse.

Käufer investieren dort, wo Wachstum planbar und unabhängig von der Konjunktur ist. Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Automatisierung sind die neuen Stabilitätsanker des Marktes. Diese Sektoren bleiben auch in unsicheren Zeiten kapitalstark – und bestimmen die Deal-Agenda der nächsten Jahre.

7 Deutsche Wirtschaft als Bremsfaktor – Käufer bleiben vorsichtig

Die anhaltend schwache Konjunktur belastet das Vertrauen der Käufer. Viele Targets zeigen nur begrenztes Wachstum, wodurch Risikozuschläge steigen und Bewertungen niedrig bleiben. Dies verstärkt den Trend zu kleineren, risikoärmeren Transaktionen.

Die deutsche Wirtschaft steckt in einer Phase struktureller Anpassung – hohe Kosten, schwache Nachfrage, wenig Investitionsfreude. Das schlägt direkt auf die M&A-Dynamik durch. Solange das Wachstum schwach bleibt, bleibt auch die Käuferseite zurückhaltend. Erst wenn die Ertragskraft im Mittelstand wieder steigt, kann die Bewertungswende einsetzen.

8 Der Markt steht vor einer „verzögerten Erholung“

Die Stimmung hat sich verbessert, doch echte Erholung ist noch nicht spürbar. Viele Akteure bereiten sich strategisch auf 2026 vor – in der Erwartung, dass sinkende Zinsen, steigende Bewertungen und der PE-Exitdruck zu einer spürbaren Marktbelebung führen.

2025 ist ein Jahr der Vorbereitung, nicht des Wachstums. Käufer strukturieren sich neu, Verkäufer professionalisieren ihre Unterlagen und Berater investieren in Deal-Readiness. Der Markt wird sich schnell öffnen, sobald die Rahmenbedingungen kippen – wer dann vorbereitet ist, profitiert überproportional.

Fazit

Der deutsche M&A-Markt zeigt im zweiten Halbjahr 2025 eine erkennbare Stabilisierung, bleibt jedoch auf niedrigem Aktivitäts- und Bewertungsniveau. Nach zwei Jahren rückläufiger Transaktionszahlen und sinkender Multiples hat sich der Markt zwar gefangen, doch von einer echten Erholung kann noch keine Rede sein. Käufer agieren vorsichtig, da die deutsche Wirtschaft weiter unter Druck steht, Wachstumsraten verhalten bleiben und die Finanzierung vieler Deals schwierig ist.

Gleichzeitig prägt ein strukturelles Paradox das Marktgeschehen: Durch den demografischen Wandel stehen jedes Jahr rund **200.000 Unternehmen** vor einer ungeklärten Nachfolge, was grundsätzlich für ein hohes Verkaufsinteresse spricht. Dennoch zögern gerade die Inhaber attraktiver, profitabler Unternehmen, ihren Verkaufsprozess zu starten. Viele warten auf eine Erholung der Multiplikatoren und nehmen bewusst in Kauf, ein Jahr länger zu halten, anstatt in einem Bewertungstief zu verkaufen. Dadurch entsteht ein Angebotsüberhang durchschnittlicher Targets, während hochwertige Firmen fehlen – ein entscheidender Grund, warum der Markt zwar viele potenzielle Verkäufer, aber wenig wirklich attraktive Transaktionen sieht.

Auf der Käuferseite bleibt die Stimmung ebenfalls verhalten. Strategische Investoren mit starker Eigenfinanzierung dominieren, während Private-Equity-Gesellschaften unter einem massiven **Exit-Stau von rund 500 Portfoliounternehmen** leiden, die seit mehr als fünf Jahren im Bestand sind und eigentlich verkauft werden müssten. Dieses gebundene Kapital bremst Neuakquisitionen und reduziert den Wettbewerbsdruck im Markt.

Hinzu kommt eine anhaltend restriktive Kreditvergabe. Private-Debt-Lösungen sind zwar zunehmend gefragt, aber weiterhin teuer. Solange sich Konjunktur und Zinsniveau nicht merklich verbessern, bleibt die Finanzierung das Nadelöhr vieler Deals.

Insgesamt lässt sich festhalten: 2025 ist ein Jahr der Konsolidierung und Vorbereitung. Viele Marktakteure professionalisieren ihre Prozesse, um 2026 von einer erwarteten Erholung zu profitieren. Sinkende Zinsen, steigende Bewertungen und zunehmender Exitdruck könnten dann zu einer spürbaren Belebung führen. Wer sich jetzt strategisch vorbereitet und Transparenz schafft, wird beim nächsten Bewertungszyklus zu den Gewinnern gehören.

Demographie der Befragten

Herkunft: Deutschland (93 %), Schweiz (3 %), Österreich (3 %)

Berufsgruppe: M&A-Berater (65 %), Private-Equity-Investoren (16 %), Strategische Käufer (9 %)

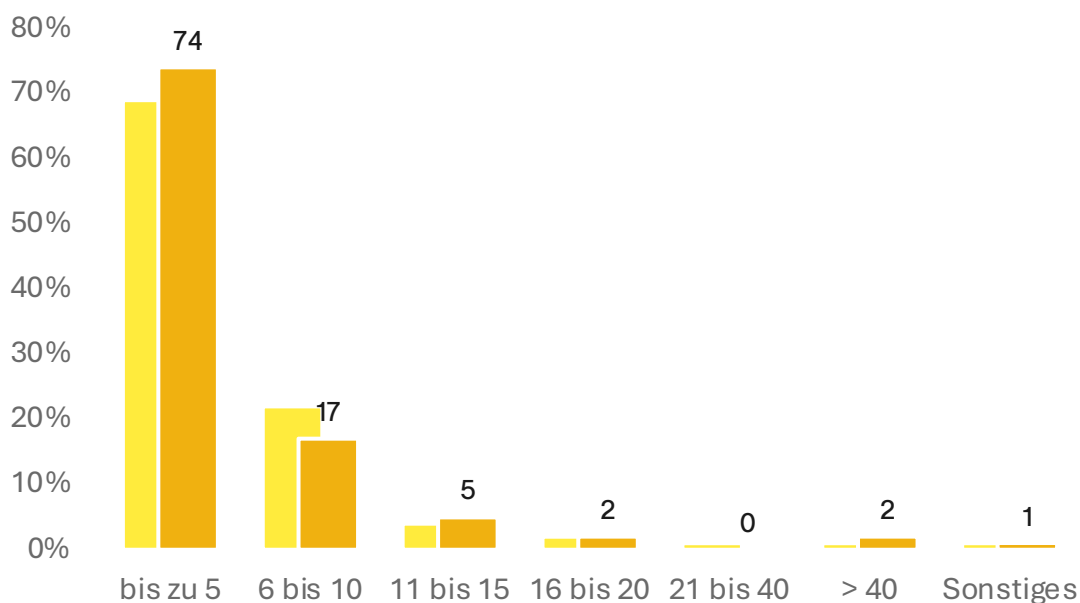
Erfahrung: über 64 % sind älter als 45 Jahre, mit einem Fokus auf Senior-Entscheider

Branchenfokus: Dienstleistungen, Industrie, IT/Tech und Gesundheitswesen führen die Branchenliste an, während Chemie, Automotive und Energie weniger oft vertreten waren

Ergebnisse: Transaktionen

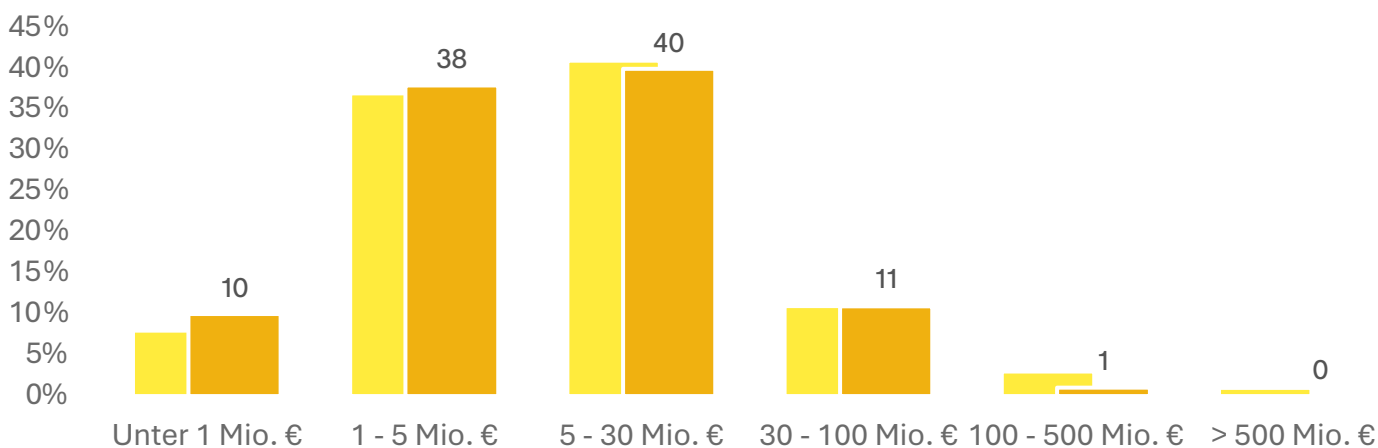
1. An wie vielen Transaktionen waren Sie persönlich im 1. Halbjahr 2025 beteiligt?

■ 24 | HJ 2 ■ 25 | HJ 1



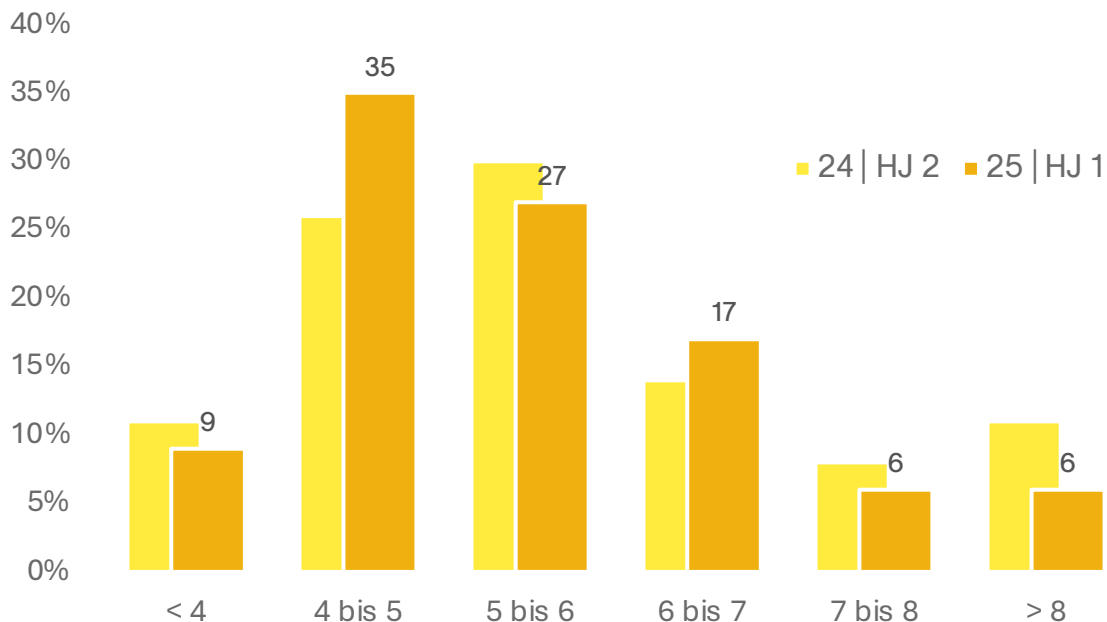
2. In welchen Größenordnungen lagen diese Transaktionen im 1. Halbjahr 2025 überwiegend?

■ 24 | HJ 2 ■ 25 | HJ 1

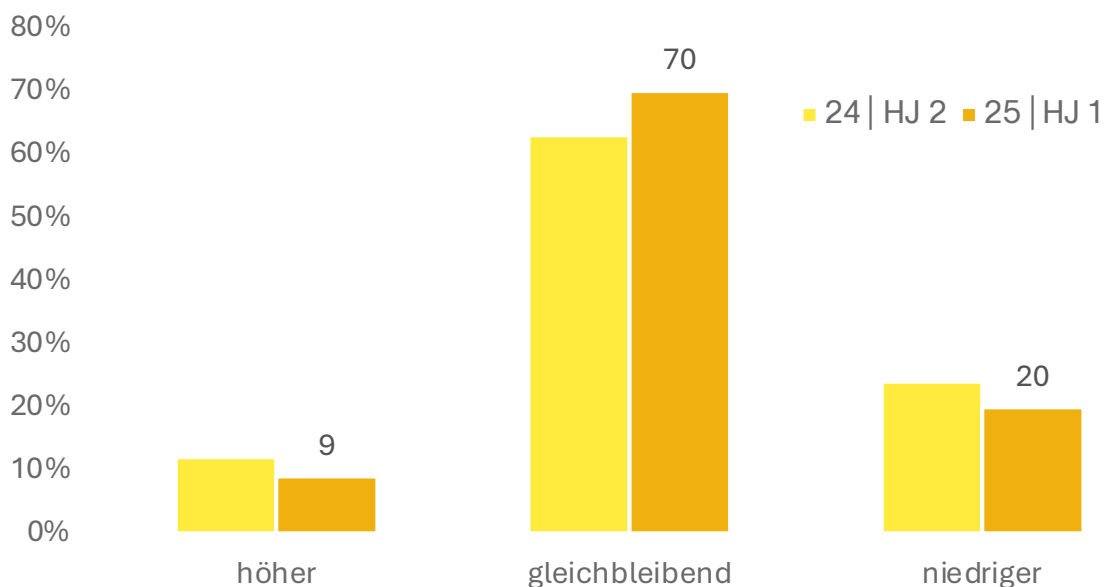


Ergebnisse: Transaktionen

3. Mit welchem Transaktionsmultiplikator wurden Unternehmen im Durchschnitt im 1. Halbjahr 2025 bewertet? (LTM EV/EBITDA)



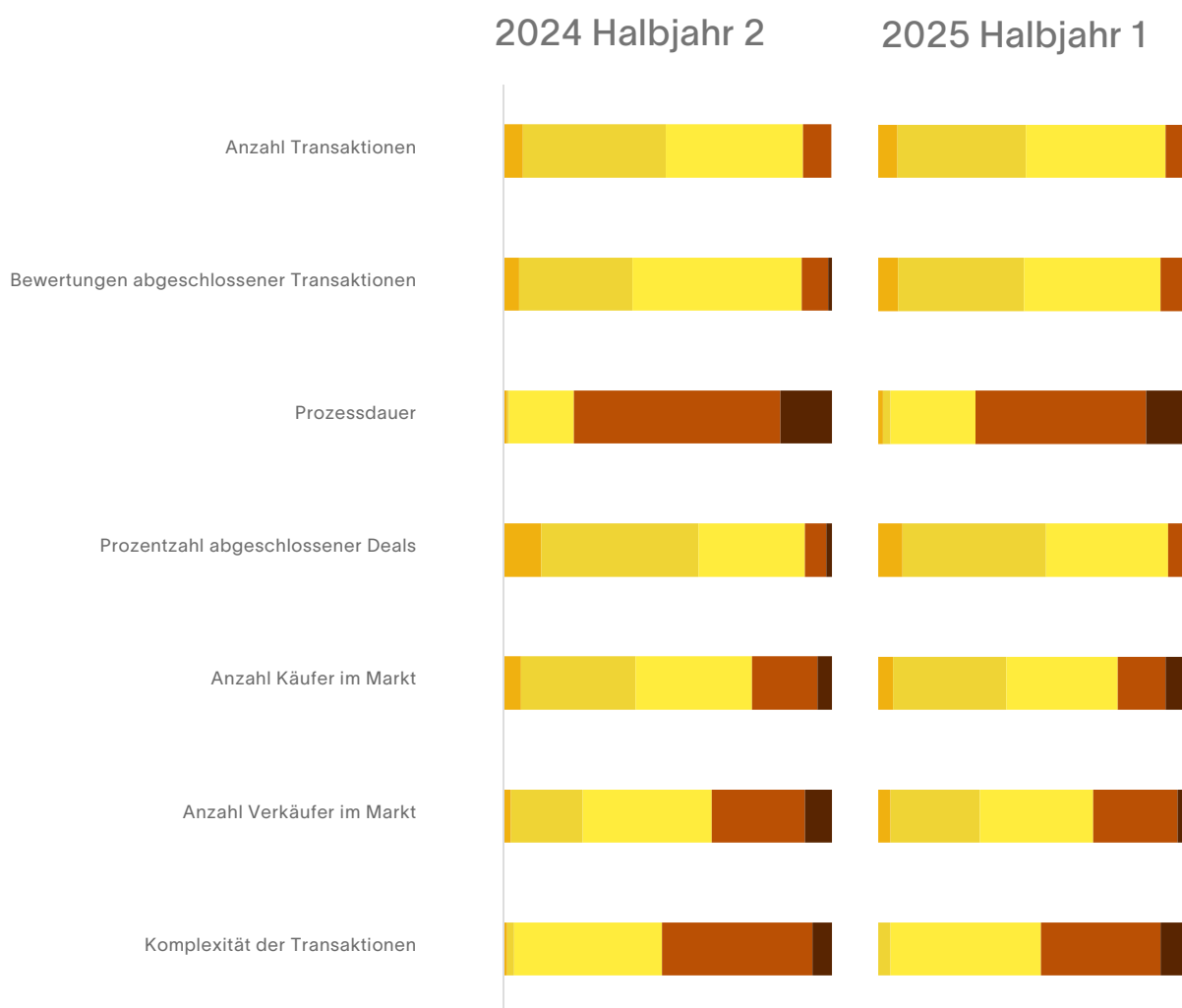
4. Wie erwarten Sie die Entwicklung der Transaktionsmultiplikatoren in den nächsten 12 Monaten?



Ergebnisse: Transaktionen

5. Wie bewerten Sie die folgenden Punkte im M&A-Markt im 1. Halbjahr 2025?

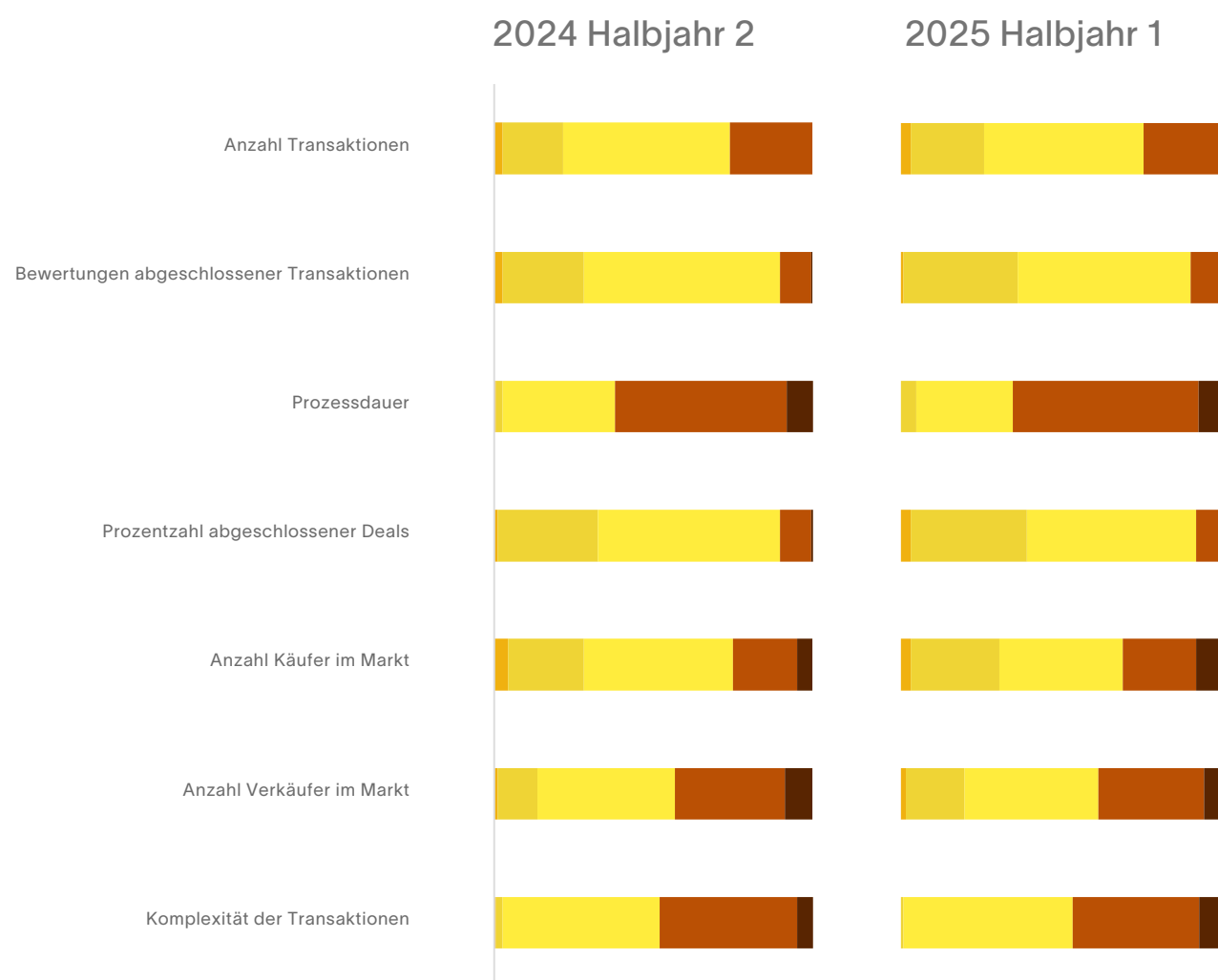
■ Sehr niedrig ■ Niedrig ■ durchschnittlich ■ überdurchschnittlich ■ sehr hoch



Ergebnisse: Transaktionen

6. Wie schätzen Sie die folgenden Punkte im M&A-Markt in den nächsten 12 Monaten ein?

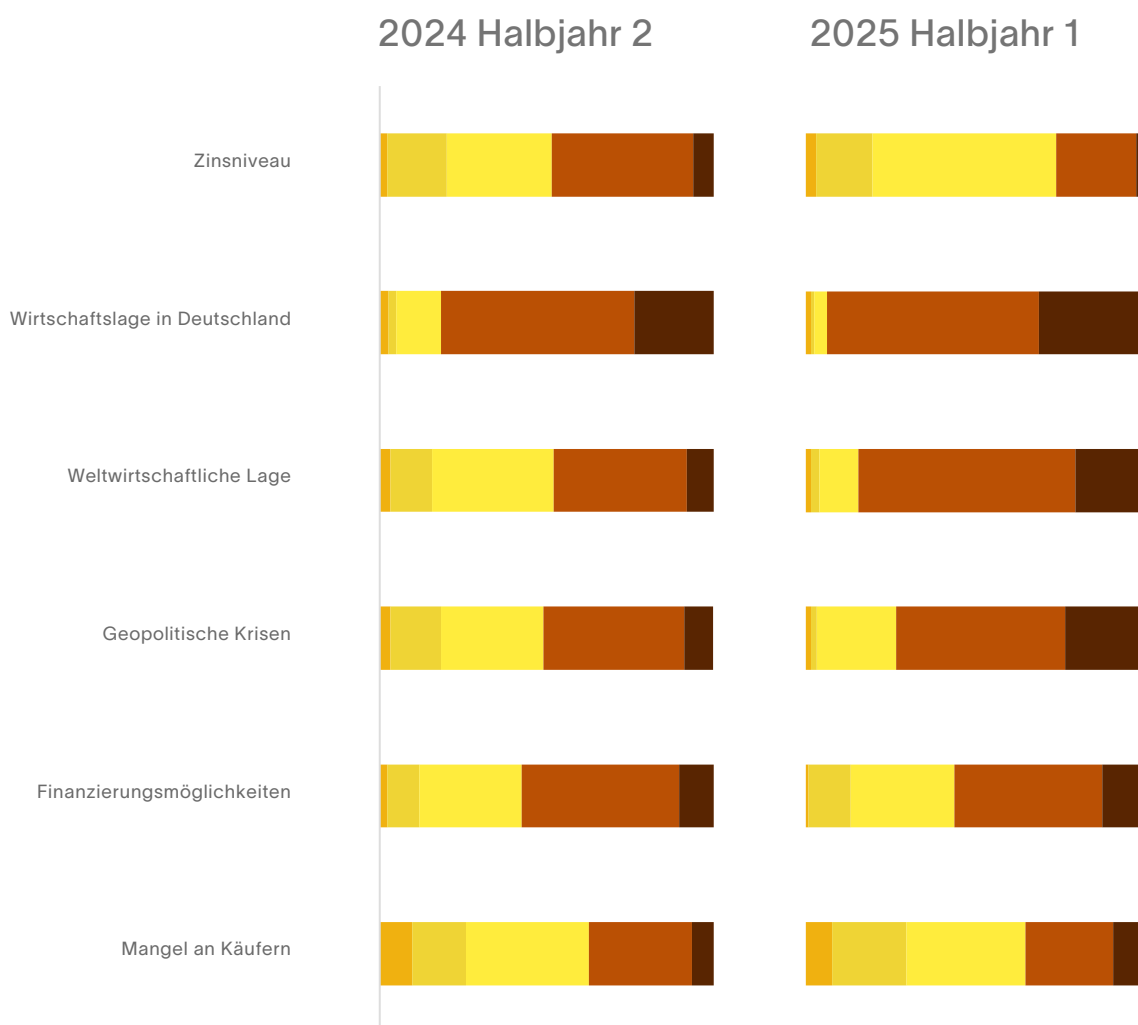
Sehr niedrig Niedrig durchschnittlich überdurchschnittlich sehr hoch



Ergebnisse: Transaktionen

7. Welche Faktoren haben den M&A-Markt im 1. Halbjahr 2025 beeinflusst?

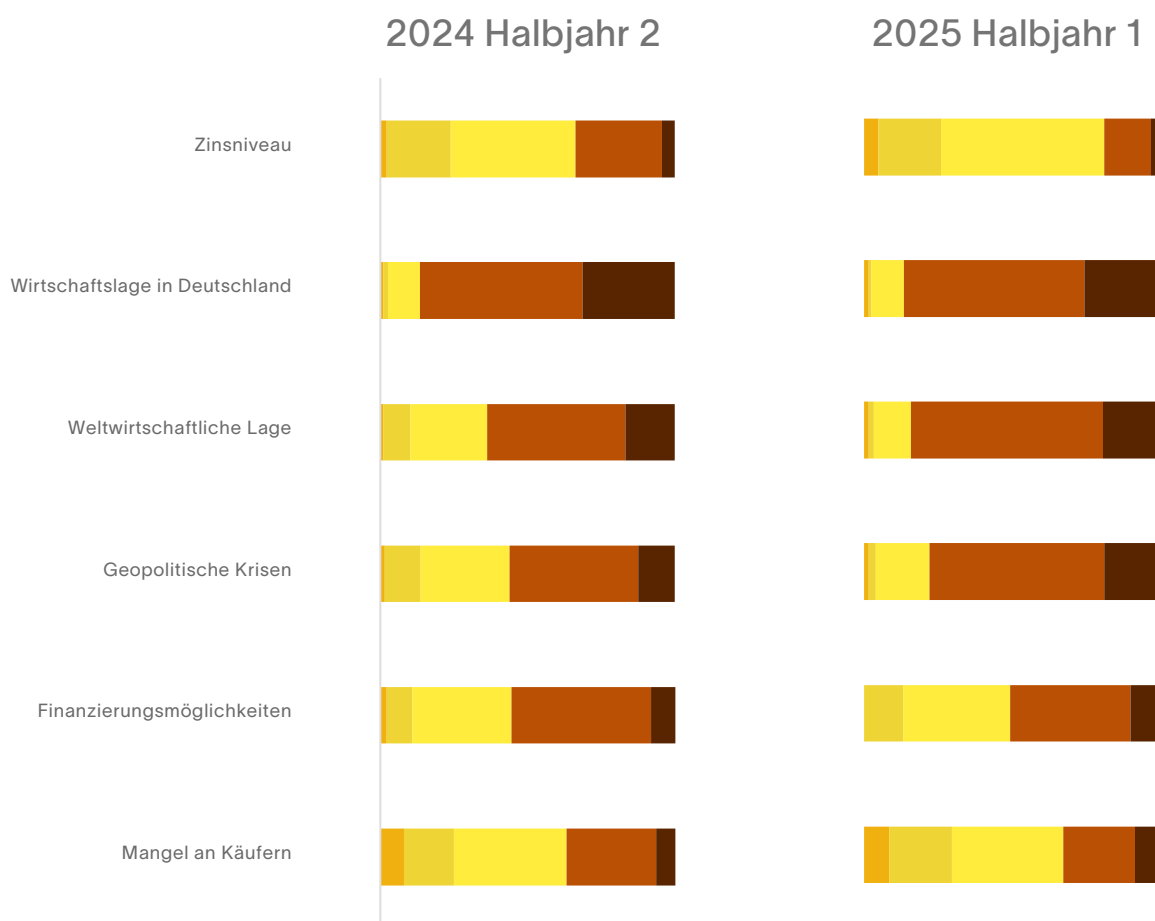
■ Sehr niedrig ■ Niedrig ■ durchschnittlich ■ überdurchschnittlich ■ sehr hoch



Ergebnisse: Transaktionen

8. Welche Faktoren werden den M&A-Markt in den nächsten 12 Monaten beeinflussen?

■ Sehr niedrig ■ Niedrig ■ durchschnittlich ■ überdurchschnittlich ■ sehr hoch



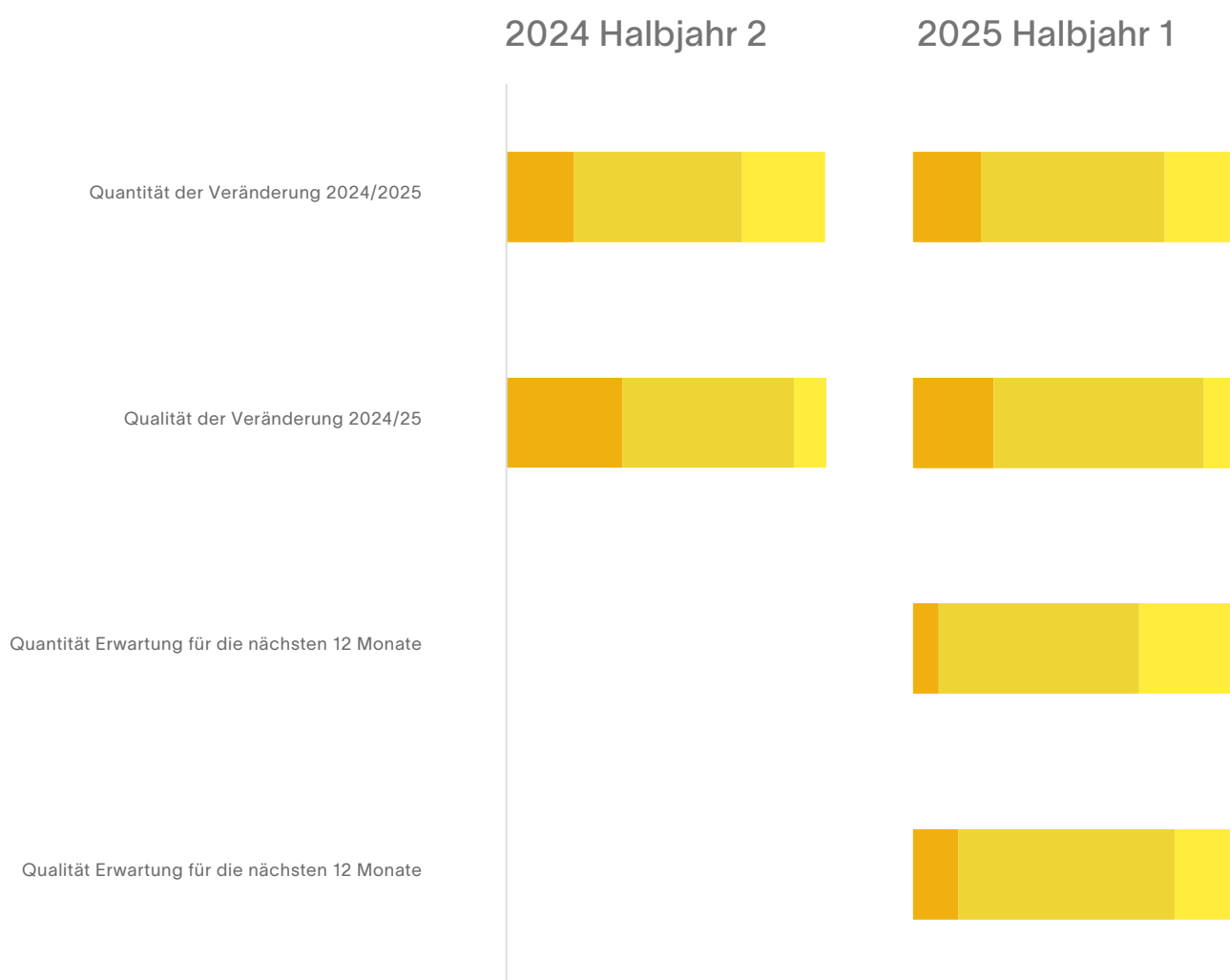
Fazit – Transaktionen

Der Markt hat im zweiten Halbjahr 2025 seinen Boden gefunden, bleibt aber auf niedrigem Aktivitätsniveau. Käufer agieren selektiv und bevorzugen risikoarme Deals mit klaren Cashflows, während Verkäufer auf steigende Multiples hoffen. Bewertungen stagnieren, weil die deutsche Wirtschaft weiter schwach ist und Finanzierung schwierig bleibt. Viele Unternehmer bereiten ihren Verkauf vor, starten ihn aber erst bei besseren Rahmenbedingungen – 2026 gilt als realistisches Erholungsjahr.

Ergebnisse: Käufer und Branchen

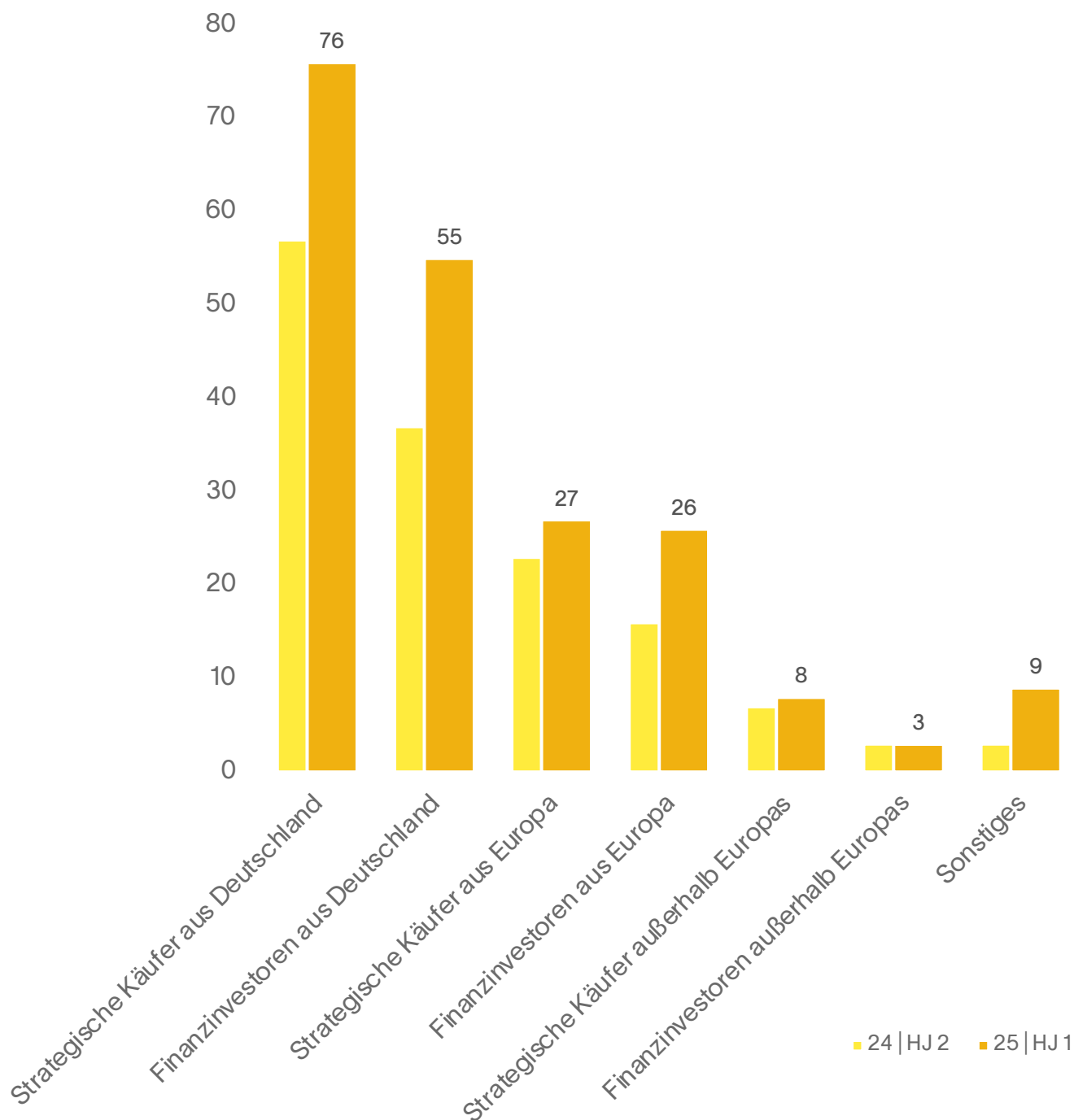
1. Wie beurteilen Sie die Investitionsmöglichkeiten von 2024 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025 - und was erwarten Sie in den nächsten 12 Monaten?

■ Abnehmend ■ Gleichbleibend ■ Zunehmend



Ergebnisse: Käufer & Branchen

2. Mit welcher Art von Investoren haben Sie im 1. Halbjahr 2025 die meisten Transaktionen abgeschlossen? (Mehrfachnennungen möglich)

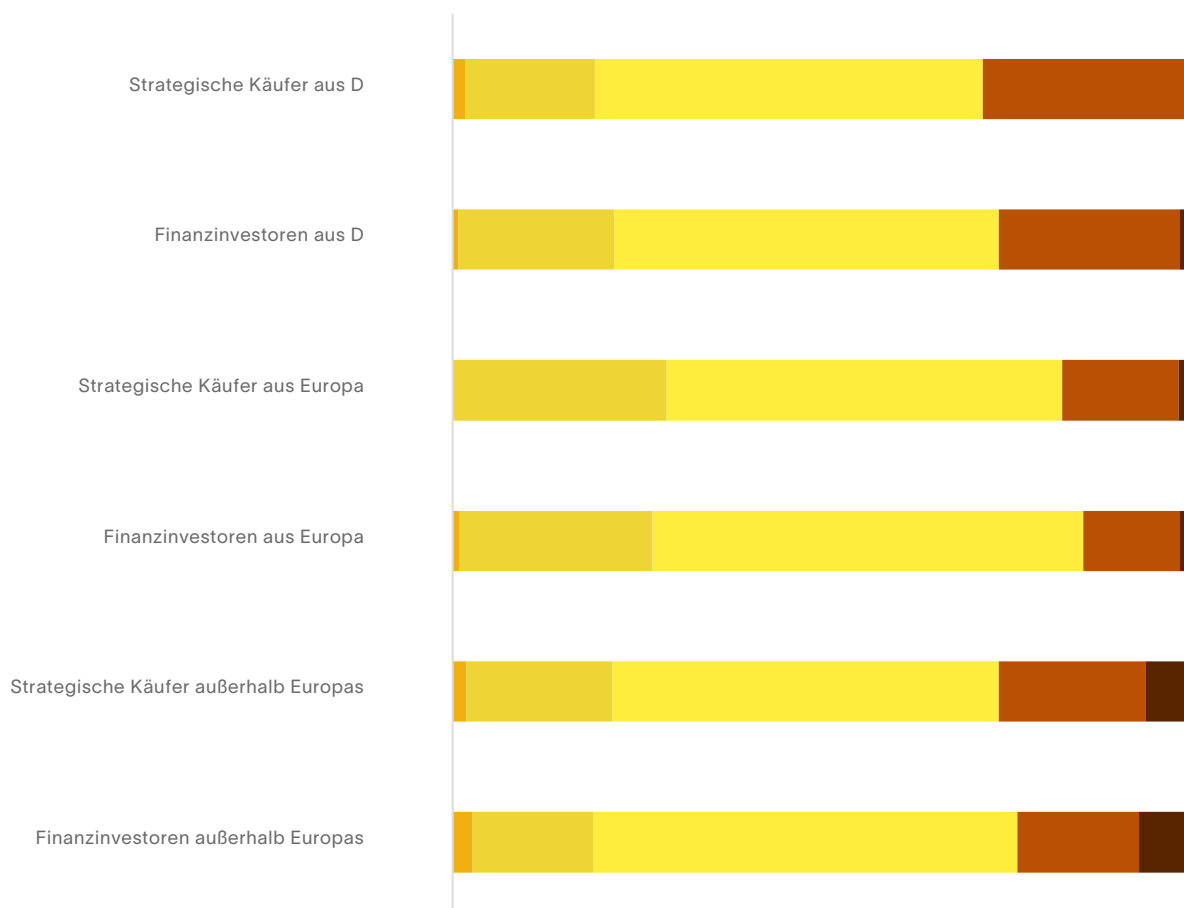


Ergebnisse: Käufer & Branchen

3. Wie hat sich die Aktivität der folgenden Käufertypen im 1. Halbjahr 2025 im Vergleich zu 2024 verändert?

■ viel mehr ■ mehr ■ gleichbleibend ■ weniger ■ viel weniger

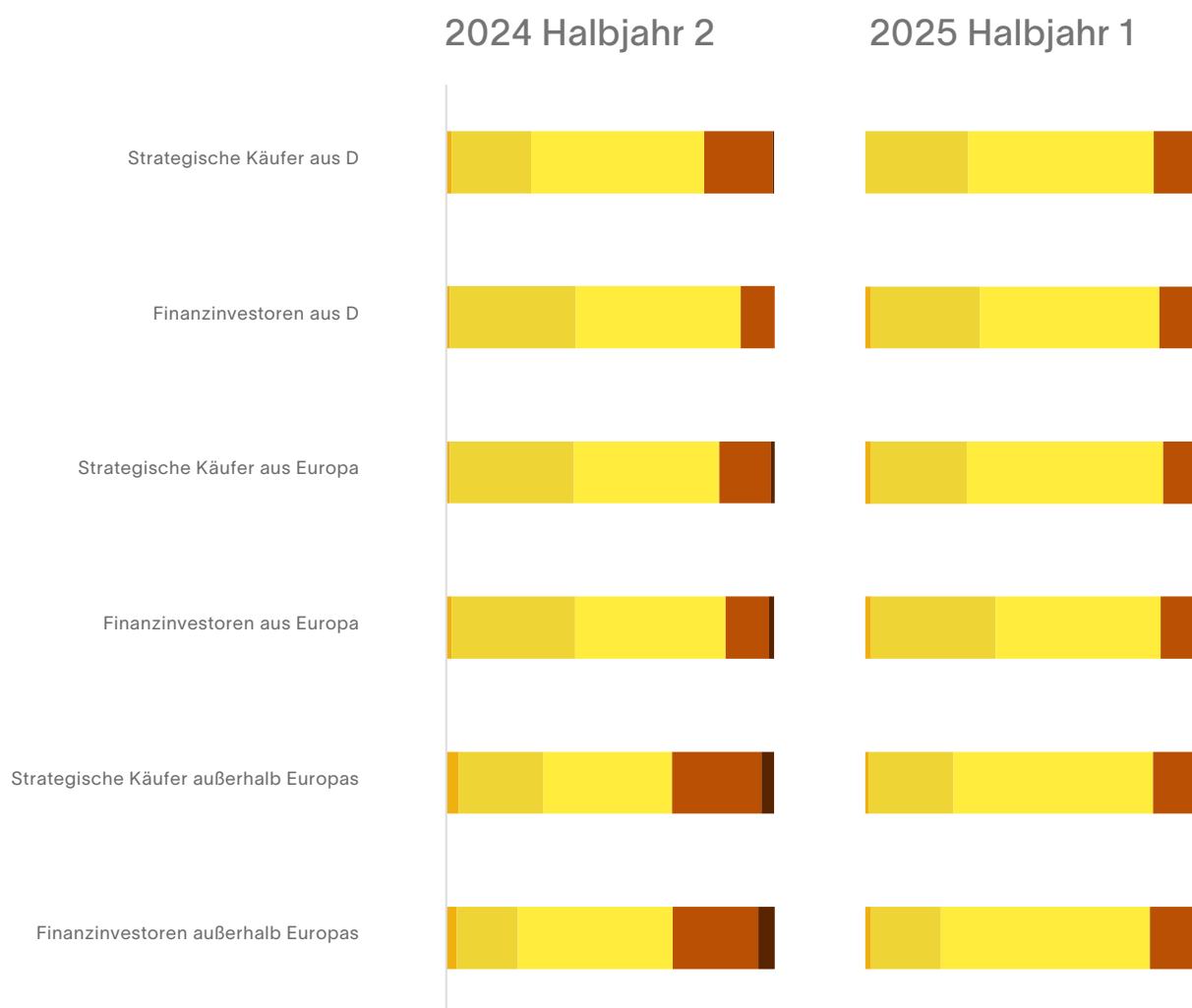
2025 Halbjahr 1



Ergebnisse: Käufer & Branchen

4. Wie erwarten Sie die Aktivität der folgenden Käufertypen in den nächsten 12. Monaten im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025?

■ viel mehr ■ mehr ■ gleichbleibend ■ weniger ■ viel weniger



Ergebnisse: Käufer & Branchen

5. Welche Deal-Arten waren im 1. Halbjahr 2025 besonders gefragt?

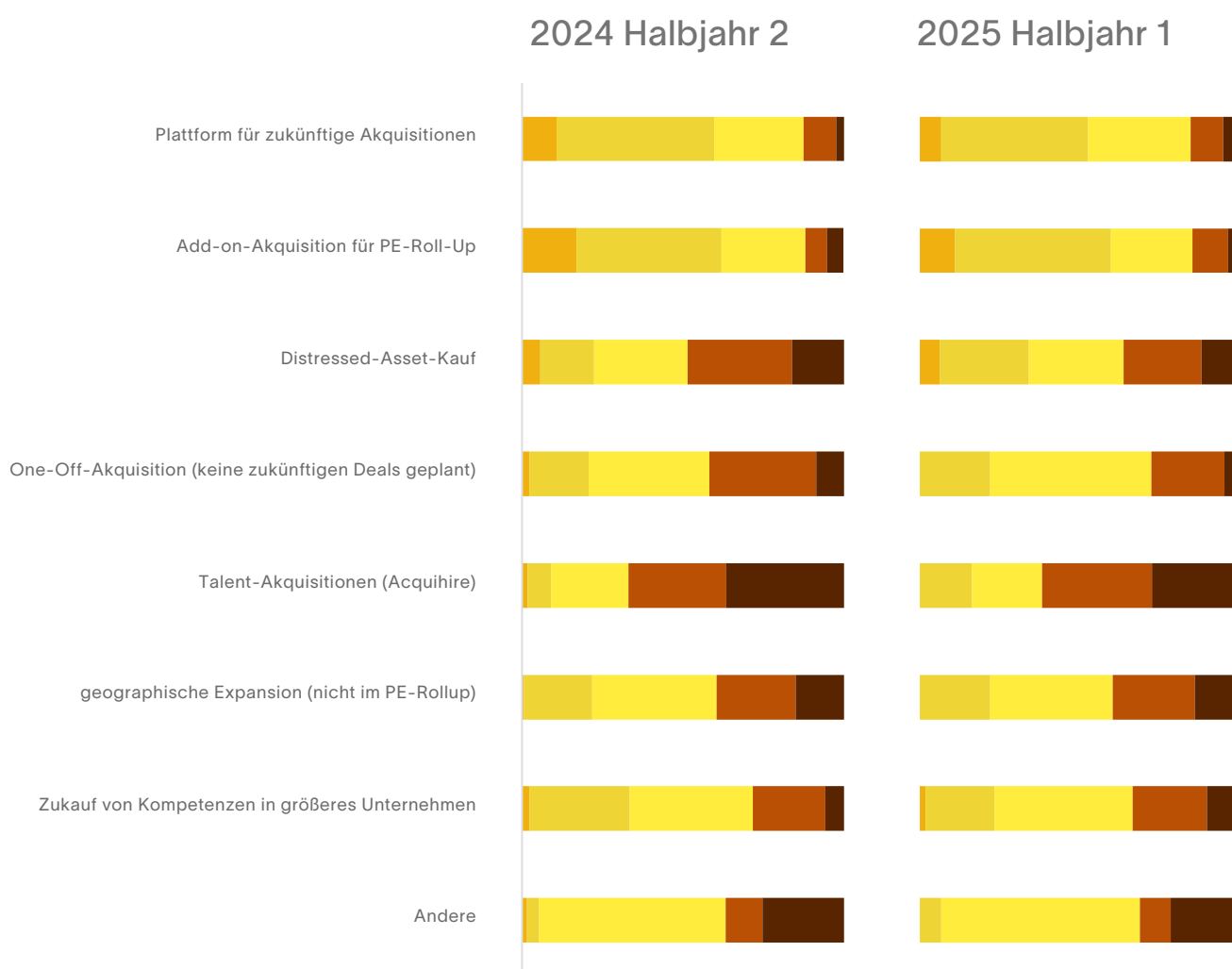
sehr oft

oft

gelegentlich

selten

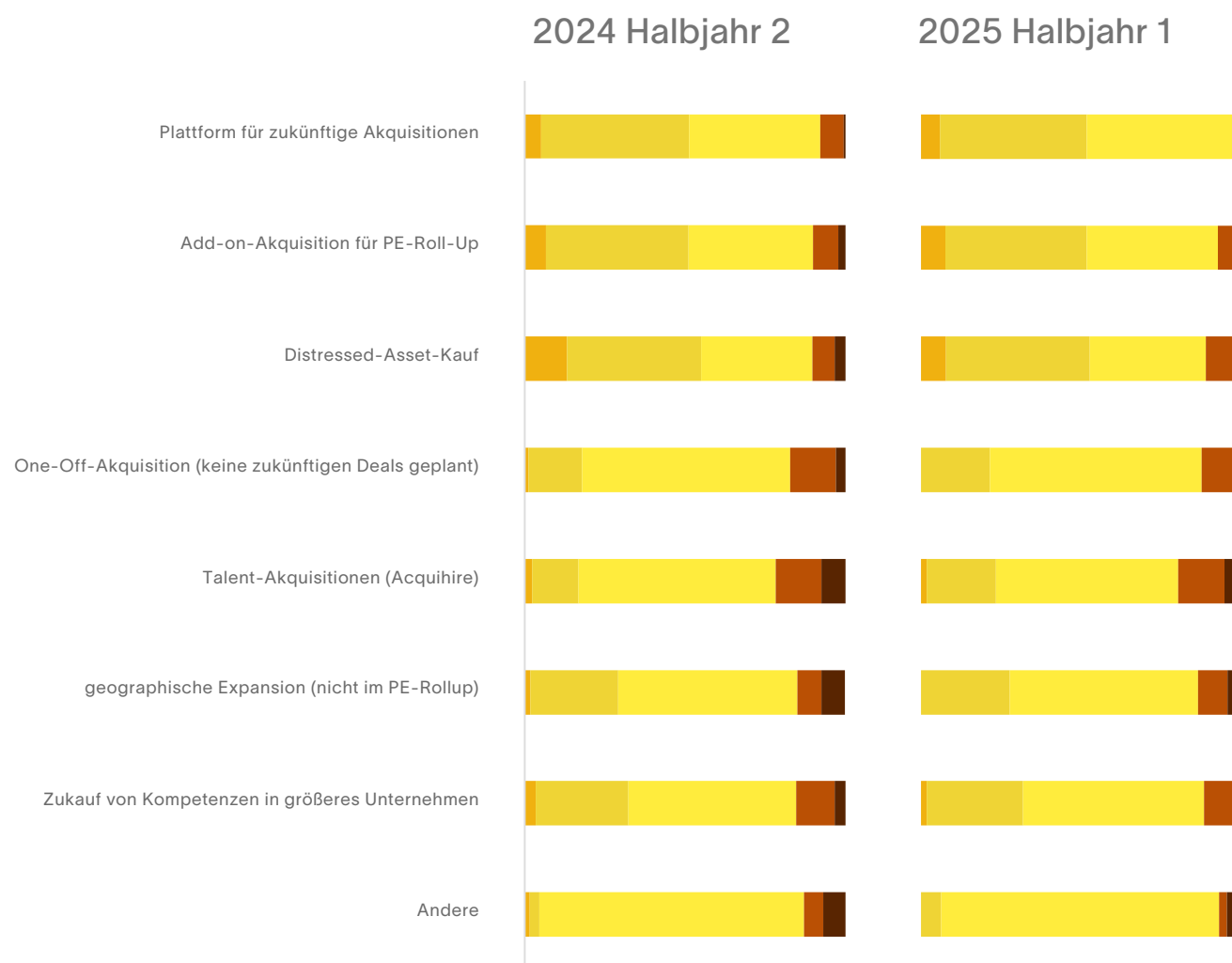
nie



Ergebnisse: Käufer & Branchen

6. Welche Deal-Arten erwarten Sie in den nächsten 12 Monaten?

■ viel mehr
 ■ mehr
 ■ gleichbleibend
 ■ weniger
 ■ viel weniger



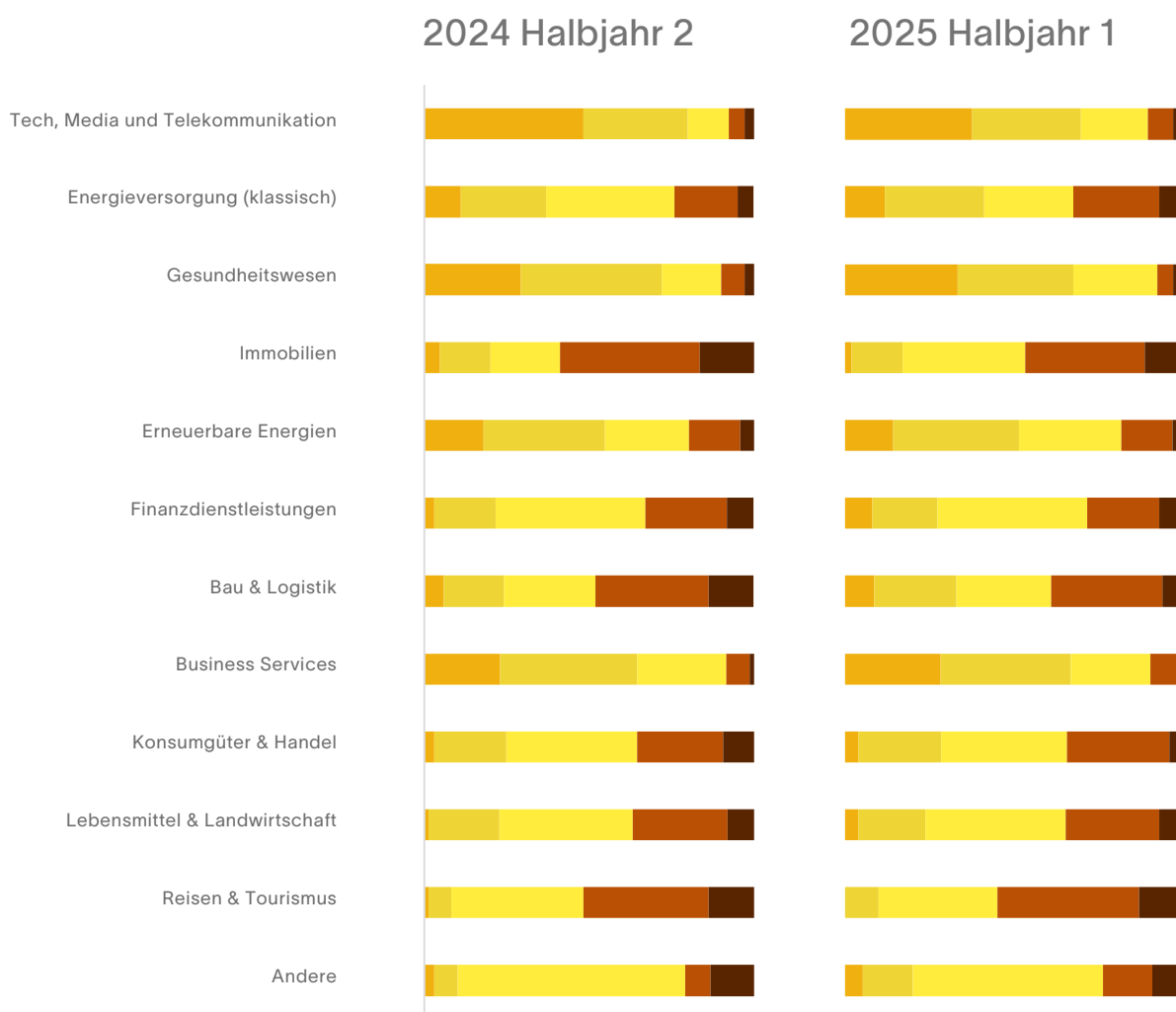
Ergebnisse: Käufer & Branchen

7. Wie stark war im 1. Halbjahr 2025 das Käuferinteresse in den folgenden Branchen?

■ sehr interessiert
■ eher uninteressiert

■ etwas interessiert
■ nicht interessiert

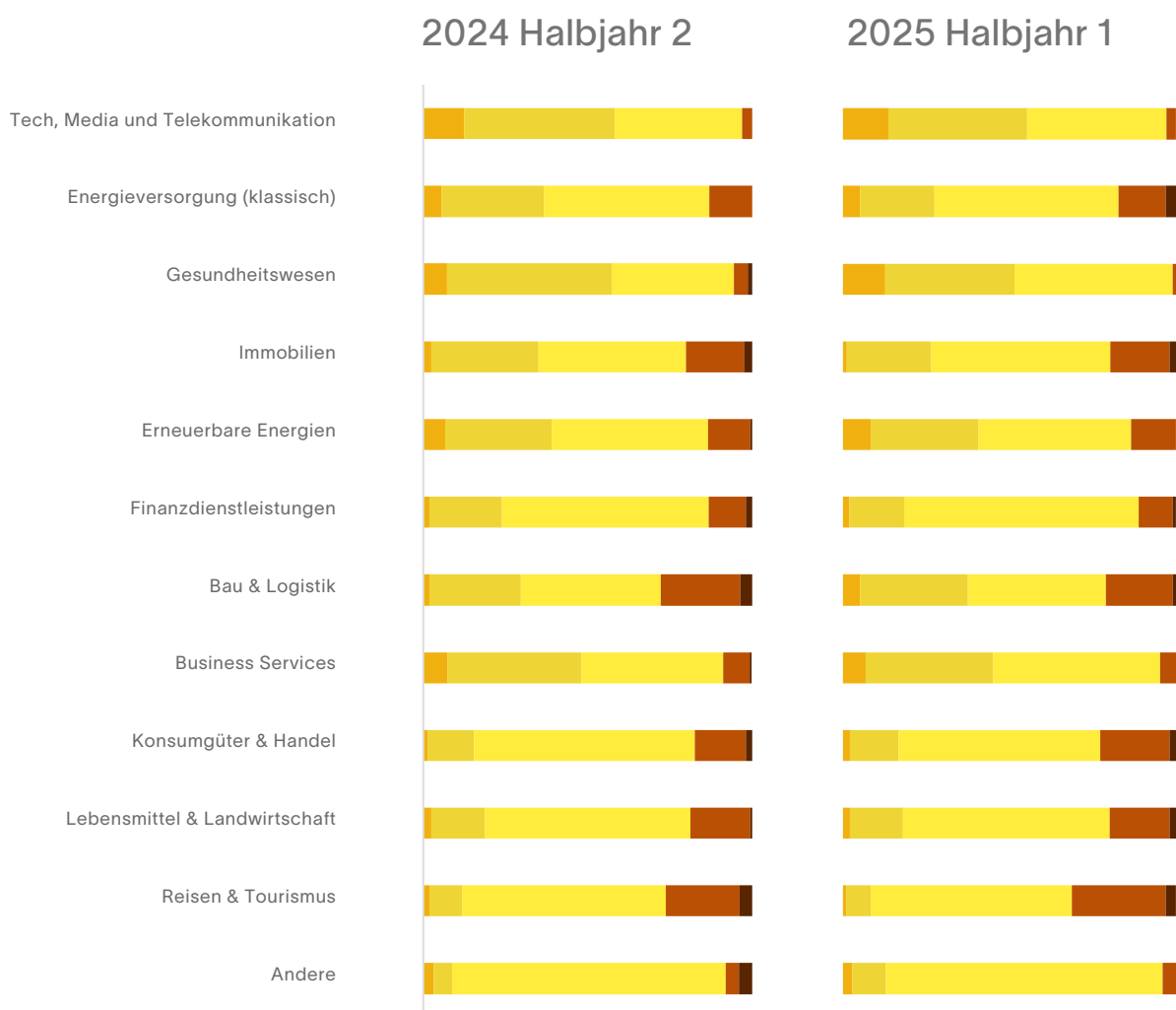
■ gelegentlich interessiert



Ergebnisse: Käufer & Branchen

8. Wie erwarten Sie das Käuferinteresse in den nächsten 12 Monaten in den folgenden Branchen?

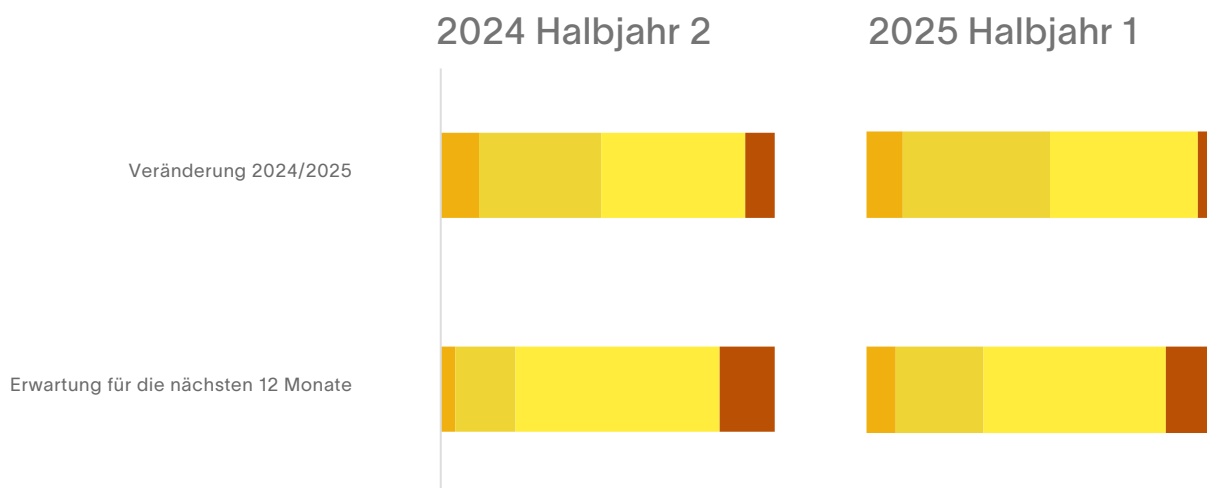
■ viel stärker ■ stärker ■ gleichbleibend ■ weniger ■ viel weniger



Ergebnisse: Käufer & Branchen

9. Wie hat sich die Risikobereitschaft im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen im 1. Halbjahr 2025 im Vergleich zu 2024 verändert - und wie erwarten Sie die Entwicklung in den nächsten 12 Monaten?

■ Deutlich niedriger ■ Niedriger ■ Gleichbleibend ■ Höher ■ Deutlich höher



10. Was waren bzw. sind die Hauptgründe für Ihre veränderte Risikobereitschaft?



Fazit – Käufer und Branchen

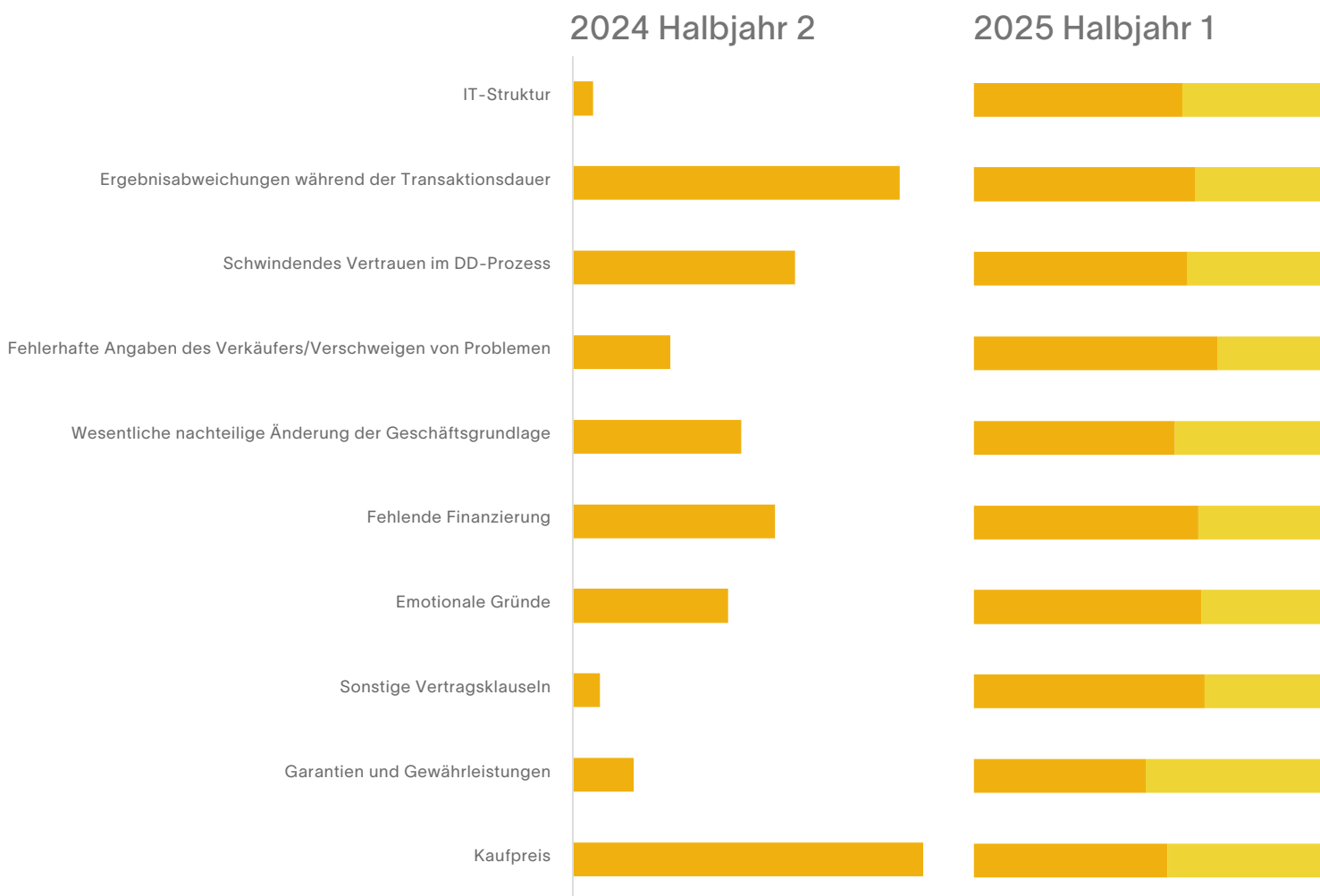
Strategische Käufer bestimmen das Marktgeschehen, da sie unabhängig von Banken agieren und Synergien nutzen. Private-Equity-Investoren sind zurückhaltend – rund 500 Portfoliounternehmen stecken im Exit-Stau. Gefragt bleiben resiliente Branchen wie IT, Energie, Healthcare und Business Services, während Bau, Logistik und Automotive an Bedeutung verlieren. Käufer setzen auf Stabilität statt auf Wachstum. Erst bei höherer Planungssicherheit und mehr Exits dürfte die Dynamik wieder steigen.

Ergebnisse: Treiber für Transaktionen

1. Welche Faktoren haben im 1. Halbjahr 2025 am häufigsten zum Abbruch von Transaktionen geführt - und welche Faktoren werden Relevanz in den nächsten 12 Monaten haben?

■ Relevanz im 1. Halbjahr 2025

■ Erwartete Relevanz für die nächsten 12 Monate

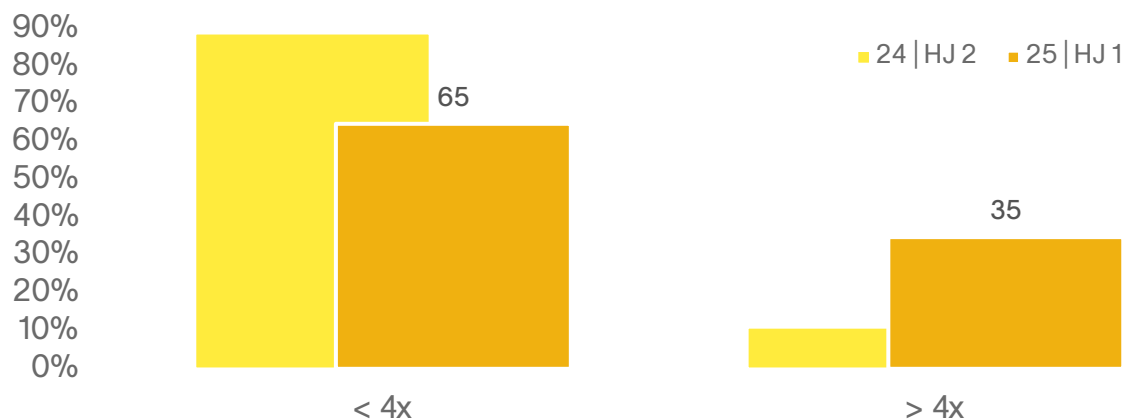


Fazit – Treiber für Transaktionen

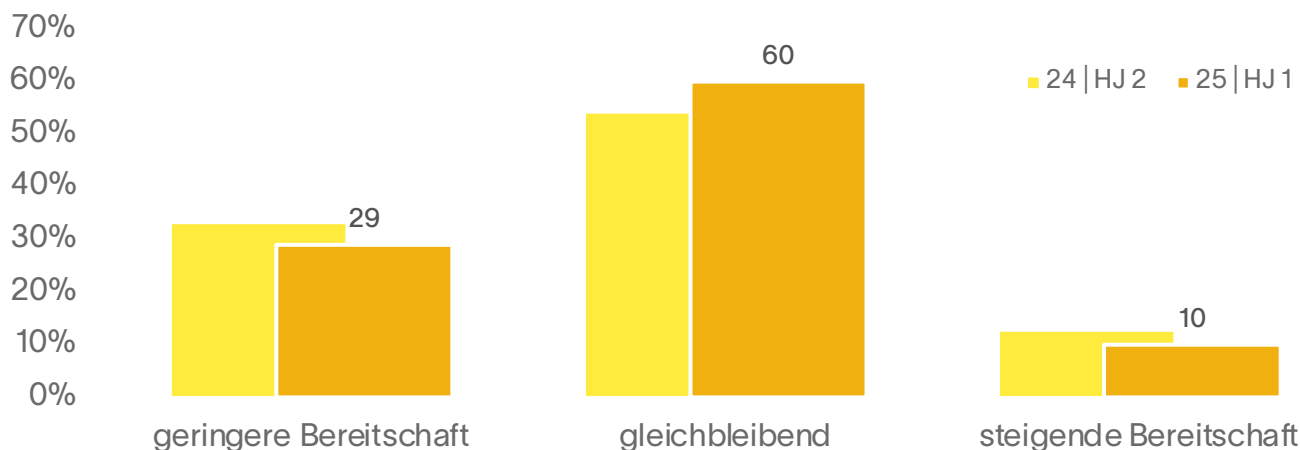
Nachfolge bleibt der wichtigste Verkaufsgrund, doch viele Unternehmer zögern, da sie auf bessere Bewertungen warten. Damit wächst die Zahl verkaufsbereiter, aber inaktiver Eigentümer. Transaktionen scheitern häufig an zu hohen Preisvorstellungen oder schwachem Current Trading. Käufer prüfen strenger und reagieren sensibel auf Risiken. Erfolgreich sind Prozesse, die professionell vorbereitet, realistisch bepreist und transparent geführt werden. 2025 ist das Jahr der Vorbereitung, nicht des Verkaufs.

Ergebnisse: Transaktionsfinanzierung

1. Welches EBITDA-Multiple wurde im 1. Halbjahr 2025 typischerweise finanziert?



2. Wie wird sich die Finanzierungsbereitschaft der Banken in den nächsten 12 Monaten verändern?



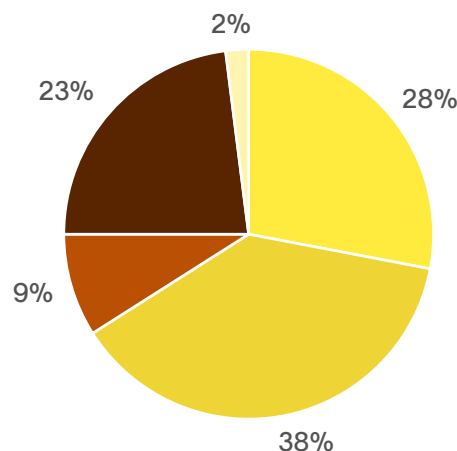
Fazit – Transaktionsfinanzierung

Nach einer langen Phase restriktiver Kreditvergabe zeigen sich erste Anzeichen einer leichten Entspannung. Der Anteil der Transaktionen, die mit einem Fremdkapitalhebel von über dem 4-fachen EBITDA finanziert werden, ist deutlich auf 35 % gestiegen – ein spürbarer Zuwachs gegenüber dem Vorhalbjahr. Dennoch bleibt die Finanzierungslage angespannt: 65 % der Deals liegen weiterhin unterhalb dieser Schwelle und 60 % der Befragten erwarten, dass die Finanzierungsbereitschaft der Banken in den nächsten zwölf Monaten gleichbleibend bleibt. Nur 10 % rechnen mit einer Verbesserung. Damit bleibt der Zugang zu Fremdkapital ein zentraler Bremsfaktor für Transaktionen, auch wenn sich vereinzelt wieder größere Hebel realisieren lassen.

Ergebnisse: Makrotrends & Politik

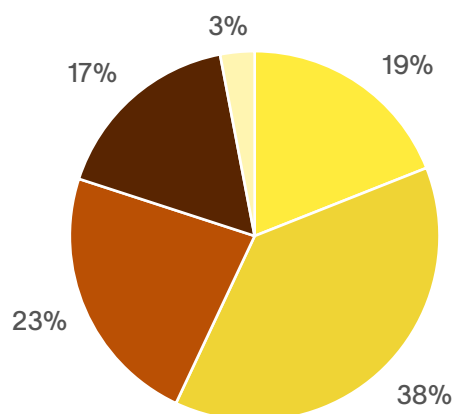
1. Welche politischen oder regulatorischen Themen haben den M&A-Markt im 1. Halbjahr 2025 Ihrer Meinung nach besonders stark beeinflusst? (Mehrfachnennungen möglich)

- Finanzierungsbedingungen
- Internationale Handels- und Zollkonflikte
- Neue Nachhaltigkeitsstandards und -richtlinien (ESG)
- Digitalisierung/KI
- Sonstiges



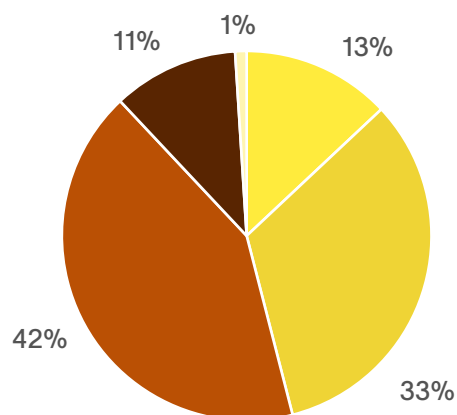
2. Wie stark war der Einfluss der neuen Regierung auf die Wirtschaft und den M&A-Markt im 1. Halbjahr 2025?

- sehr gering
- gering
- gleichbleibend
- stark
- sehr stark



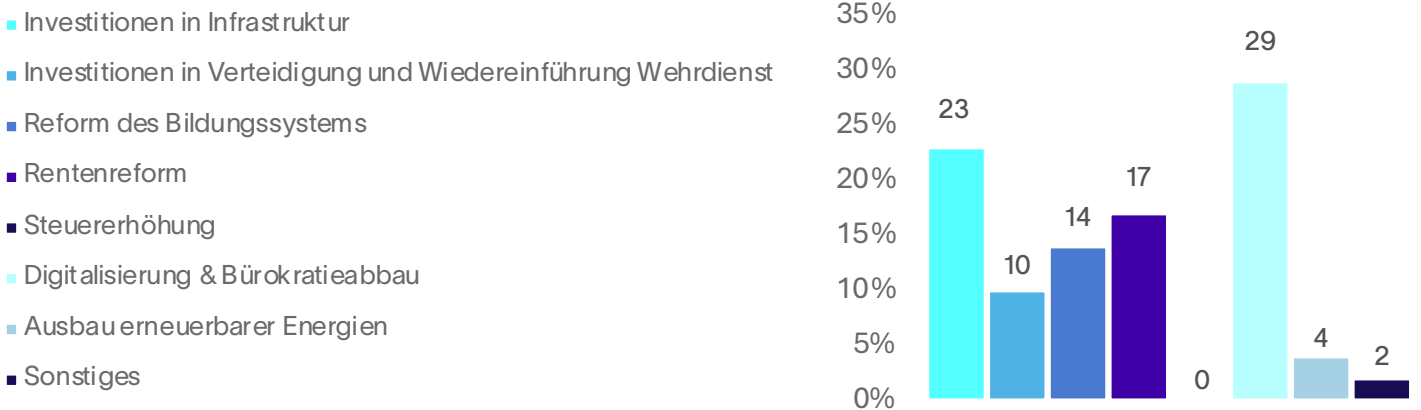
3. Wie zufrieden sind Sie aktuell mit der neuen Regierung?

- sehr unzufrieden
- unzufrieden
- neutral
- zufrieden
- sehr zufrieden

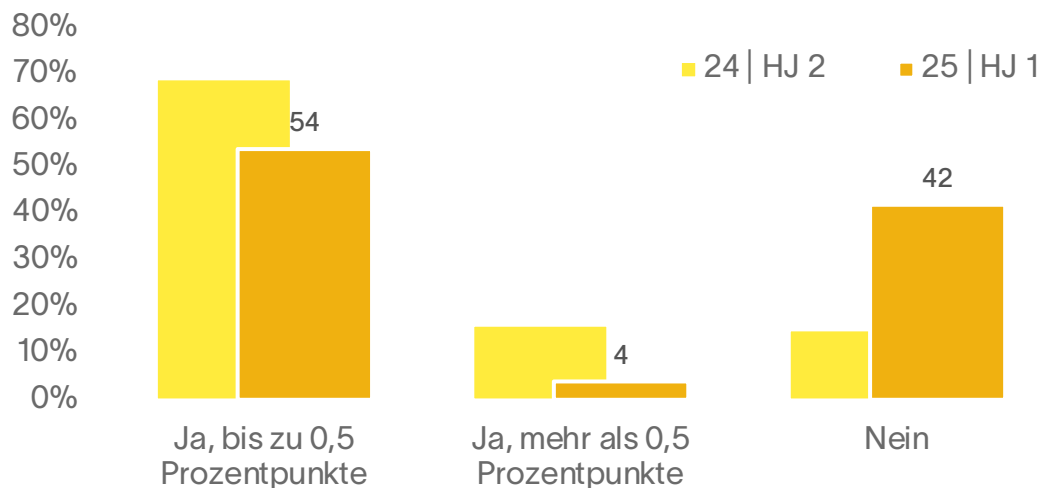


Ergebnisse: Makrotrends & Politik

4. Was wünschen Sie sich von der aktuellen Regierung? (bis zu 3 Antworten möglich)



5. Rechnen Sie im weiteren Jahresverlauf mit Zinssenkungen durch die EZB?



Fazit – Makrotrends & Politik

Der M&A-Markt steht weiter unter politischem und wirtschaftlichem Druck. Besonders internationale Handels- und Zollkonflikte (38 %) sowie die angespannten Finanzierungsbedingungen (28 %) prägen das Marktumfeld. Themen wie Digitalisierung und KI (23 %) gewinnen zwar an Bedeutung, bleiben aber zweitrangig, während ESG-Regulierungen (9 %) aktuell kaum Einfluss haben. Der Einfluss der neuen Regierung wird überwiegend kritisch gesehen: 57 % bewerten ihn als gering oder sehr gering, nur 20 % als stark oder sehr stark. Die politische Stimmung spiegelt das wider – 42 % der Befragten sind unzufrieden, 33 % neutral und nur 12 % zufrieden oder sehr zufrieden. Bei den Erwartungen an die Politik dominieren der Wunsch nach Digitalisierung und Bürokratieabbau (29 %), Investitionen in Infrastruktur (23 %) und mehr Mittel für Verteidigung (17 %). Gleichzeitig rechnen 54 % der Marktteilnehmer mit einer moderaten Zinssenkung der EZB von bis zu 0,5 Prozentpunkten. Insgesamt zeigt sich ein Markt, der Reformen und Verlässlichkeit einfordert: Weniger Bürokratie, gezielte Investitionen und stabile wirtschaftliche Rahmenbedingungen gelten als Voraussetzung, um das Vertrauen in den deutschen M&A-Markt zu stärken und wieder mehr Dynamik zu entfalten.

Ergebnisse: Ihre Meinung

1. Welche 3 Faktoren bremsen Ihr operatives Geschäft derzeit am stärksten aus?



2. Welche 3 Faktoren würden Ihre Arbeit aktuell spürbar leichter, schneller oder erfolgreicher machen, wenn Sie sie sofort ändern könnten?



Fazit – Ihre Meinung

Die größten Bremsfaktoren für das operative Geschäft sind laut Umfrage die Zurückhaltung der Verkäufer, die Finanzierungsbedingungen und eine insgesamt geringere Leistungsbereitschaft im Markt. Auch Bürokratie, politische Unsicherheiten und wirtschaftliche Schwäche belasten den Transaktionsalltag spürbar. Als wichtigste Hebel für Verbesserung nennen die Befragten Bürokratieabbau, Digitalisierung und Steuersenkungen – verbunden mit dem Wunsch nach mehr Vertrauen, Stabilität und einem wirtschaftlichen Aufschwung. Die Botschaft ist klar: Weniger Hürden, mehr Planbarkeit und Digitalisierung würden die Arbeit vieler M&A-Professionals deutlich erleichtern.