

3. Ausgabe

M&A PULSE

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





Inhaltsverzeichnis

Vorwort	03
Highlights	04
Key Findings	08
Einleitung & Methodik	09
Demographie der Befragten	09
Transaktionen	10
Markteinschätzung – Istzustand	12
Marktprognose	14
Einflussfaktoren auf den M&A-Markt	16
Investitionsmöglichkeiten	18
Käuferstruktur & Aktivität	19
Deal-Arten	22
Branchen & Sektoren	23
Risikobereitschaft	25
Deal-Prozesse & Abbruchgründe	27
Finanzierung	29
Makroökonomie & Politik	30
Ihre Meinung	34
Fazit & Ausblick	35

Methodik: Online-Befragung, Januar–März 2026, DACH-Region. Positionen: CEO/Managing Partner (70 %), Senior Manager (16 %). Berufsgruppen: M&A-Berater (75 %), Private-Equity-Investoren (11 %), Strategische Investoren (6 %). Herkunft: Deutschland (87 %), Schweiz (8 %), Österreich (4 %). Dritte Ausgabe; Längsschnittvergleich mit H1 2025 (S1) und H2 2025 (S2) möglich.

Vorwort

Der **DEALCIRCLE M&A Pulse** ist eine halbjährliche Befragung führender M&A-Experten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. In der vorliegenden dritten Ausgabe (H1 2026) haben wir erneut mehrere Hundert Professionals befragt und vergleichen die Ergebnisse mit den Erhebungen aus H1 2025 (S1) und H2 2025 (S2).

Der deutsche Small- und Midcap-M&A-Markt steht im ersten Halbjahr 2026 unter erheblichem Druck: Globale Handelskonflikte haben sich zur meistgenannten Marktbremse entwickelt, Finanzierungsbedingungen bleiben restriktiv, und die Konjunkturerwartungen sind gedämpft. Gleichzeitig treiben strukturelle Kräfte das Transaktionsgeschehen voran – allen voran der demographische Wandel: 91 Prozent der Befragten nennen Nachfolge als primären Verkaufsgrund, und jährlich stehen rund 200.000 Unternehmen in Deutschland vor einem Generationswechsel.

Zum ersten Mal in der Geschichte des M&A Pulse sind globale Handelskonflikte und Zollspannungen der meistgenannte Einflussfaktor auf den M&A-Markt – noch vor Finanzierungsengpässen und Bewertungsdifferenzen. Dieser Paradigmenwechsel spiegelt die geopolitische Realität wider: exportabhängige Branchen wie Automotive, Maschinenbau und Chemie stehen unter besonderem Druck, während Käufer zunehmend auf günstigere Rahmenbedingungen warten und Entscheidungsprozesse sich verlängern.

Die vorliegende Ausgabe zeigt aber auch erste Anzeichen einer Bodenbildung: 63 Prozent der Befragten erwarten in den nächsten zwölf Monaten ein durchschnittliches oder höheres Transaktionsniveau – gegenüber 46 % in der Einschätzung des aktuellen Halbjahres ein Zeichen vorsichtigen Optimismus. Marktteilnehmer, die diese Phase zur Vorbereitung nutzen, dürften vom nächsten Bewertungszyklus profitieren. Wir wünschen eine erkenntnisreiche Lektüre.





Highlights – Übersicht

Die wichtigsten Umfrageergebnisse auf einen Blick.

1

Globale Handelskonflikte als neuer
Haupttreiber

2

Broken Deals auf hohem Niveau

3

Nachfolge dominiert als Verkaufsgrund

4

Strategische Käufer dominieren, PE im Exit-Stau

5

Finanzierung bleibt der Engpass

6

Risikoaversion auf Höchststand

7

Politische Unzufriedenheit wächst

8

Erholung zeichnet sich ab – Vorsprung für
Vorbereitete



Highlights

Die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage zusammen mit unserem Expertenkommentar.

1

Globale Handelskonflikte als neuer Haupttreiber

Zum ersten Mal in der Geschichte des M&A-Pulse sind globale Handelskonflikte der meistgenannte Einflussfaktor. 66 % der Befragten sehen internationale Handels- und Zollkonflikte als stärksten Belastungsfaktor – ein Wert, der die geopolitische Unsicherheit als dominante Marktgröße etabliert. Besonders betroffen sind exportabhängige Branchen wie Automotive, Maschinenbau und Chemie.

Die Mehrheit der Transaktionsberater berichtet von verlängerten Entscheidungsprozessen und wachsender Zögerlichkeit auf Käuferseite. Der Markt befindet sich im Wartemodus – Transaktionen werden zunehmend auf günstigere Rahmenbedingungen verschoben. Für Berater bedeutet dies eine Verlängerung der Mandatslaufzeiten und einen erhöhten Beratungsbedarf in der Vorphase.

2

Broken Deals auf hohem Niveau

58 % der Befragten nennen Ergebnisabweichungen als häufigsten Abbruchgrund, 54 % berichten von anhaltenden Kaufpreislücken. Der Bewertungsdruck zeigt sich auf beiden Seiten: Verkäufer orientieren sich noch an historisch hohen Multiples, während Käufer angesichts gestiegener Kapitalkosten deutlich konservativer kalkulieren.

Verschärft wird dies durch restriktive Finanzierungsbedingungen. Eine sorgfältige Transaktionsvorbereitung und realistische Bewertungserwartungen sind entscheidend, um Vertrauen aufzubauen, Finanzierungshürden frühzeitig zu adressieren und Abbrüche zu vermeiden.

3

Nachfolge dominiert als Verkaufsgrund

91 % der Befragten nennen Nachfolge als primären Verkaufsgrund – ein Wert, der sich über alle drei Erhebungswellen stabil hält und die demographische Dimension des deutschen Mittelstands belegt. Jährlich stehen rund 200.000 Unternehmen vor einem Generationswechsel; der M&A-Markt fungiert dabei als zentraler Transmissionskanal.

Für Berater bedeutet dies ein strukturell robustes Angebotspotenzial – unabhängig vom konjunkturellen Umfeld. Der Anteil strategisch motivierter Verkäufe (Restrukturierung, Kapitalfreisetzung) liegt dagegen bei deutlich unter 20 %. Nachfolge bleibt damit der Anker einer stabilen Dealflow-Pipeline.

4

Strategische Käufer dominieren, PE im Exit-Stau

Strategische Käufer aus Deutschland führen das Käuferfeld mit 63,5 % klar an – Marktanteil stabil gegenüber H2 2025, aber das Aktivitätsmomentum lässt nach: rund 25 % der Befragten berichten weniger Aktivität bei inländischen Käufern. Private-Equity-Investoren stehen unter erheblichem Druck: Rund 500 Mrd. EUR Kapital sind in europäischen PE-Fonds gebunden – mit rekordhohen Haltedauern von durchschnittlich 6,6 Jahren.

Die Zurückhaltung der Finanzinvestoren ist weniger auf mangelndes Interesse als auf strukturelle Hindernisse zurückzuführen: hohe Einstiegspreise, restriktive Bankfinanzierung und ein selektiver Exit-Markt. Der strategische Käufer profitiert dagegen von günstigerer Eigenkapitalfinanzierung und langfristiger Perspektive. Für Verkäufer bedeutet dies, dass strategische Positionierung wichtiger denn je ist.

5

Finanzierung bleibt der Engpass

Nahezu alle Befragten (97 %) erwarten keine bessere Bankbereitschaft zur Finanzierung von M&A-Transaktionen in den nächsten 12 Monaten. Besonders alarmierend: Nur noch 3 % rechnen mit einer Steigerung – ein Rückgang von 13 % (H1 2025) über 10 % (H2 2025) auf 3 % (H1 2026).

Alternative Finanzierungsquellen (Mezzanine, Unitranche) gewinnen an Bedeutung, können den Rückgang im klassischen Bankkredit aber nicht vollständig kompensieren. 90 % aller Transaktionen werden mit maximal dem 4-fachen EBITDA finanziert. Die strukturelle Zurückhaltung der Banken ist inzwischen der limitierende Faktor schlechthin – Käufer und Berater müssen Finanzierungsstrukturen früher und kreativer im Prozess adressieren.

6

Risikoaversion auf Höchststand

69 % der Befragten berichten von niedrigerer Risikobereitschaft – der höchste Wert seit Beginn der Befragung. Geopolitische Unsicherheit und konjunkturelle Schwäche werden als Haupttreiber genannt. Besonders ausgeprägt ist die Vorsicht bei grenzüberschreitenden Transaktionen und in zyklischen Industrien.

Die Folge: Risikopuffer in der Bewertung werden größer, Due-Diligence-Prozesse länger und Earn-out-Komponenten häufiger. Für den Markt bedeutet dies eine Verlängerung der Transaktionszeiten und eine weitere Spreizung von Käufer- und Verkäuferpreisvorstellungen. Transparenz und Vorbereitung sind der beste Risikoschutz.

7

Politische Unzufriedenheit wächst

64 % der Befragten sind unzufrieden mit der Bundesregierung. Als meistgenannte Maßnahmen mit dem größten positiven Effekt auf den M&A-Markt nennen 86 % der Befragten Digitalisierung und Bürokratieabbau.

Die anhaltende regulatorische Komplexität gilt als wesentliche Bremse für transaktionale Aktivität – insbesondere bei grenzüberschreitenden Deals und in regulierten Branchen. Der Ruf nach klareren wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ist in dieser Ausgabe so laut wie nie zuvor.

8

Erholung zeichnet sich ab – Vorsprung für Vorbereitete

63 % der Befragten erwarten in den nächsten 12 Monaten ein durchschnittliches oder höheres Transaktionsniveau – ein deutlicher Sprung gegenüber den 46 %, die den aktuellen Markt so einstufen. Aktive Marktteilnehmer berichten bereits von einer höheren Anzahl an Erstgesprächen.

Der Vorbereitungsvorsprung wird jetzt relevant. Wer Unterlagen, Bewertungsmodelle und Käuferlisten bereits aufgebaut hat, kann schneller reagieren – und wird beim Aufschwung überproportional profitieren. Die Phase der Vorbereitung geht zu Ende; die Umsetzung entscheidet jetzt.



Key Findings

Die wichtigsten Kennzahlen der dritten M&A Pulse-Befragung (H1 2026).

63,5 %

Strategische Käufer aus Deutschland

Dominante Käufergruppe, stabil gegenüber H2 2025. Strategische Erwerber aus dem DACH-Raum bleiben mit großem Abstand die aktivste Käuferklasse.

69 %

Niedrigere Risikobereitschaft

Höchster Wert seit Beginn der Befragung. Geopolitische Unsicherheit und Konjunkturschwäche sind die meistgenannten Ursachen.

91 %

Nachfolge als Verkaufsgrund

Klar dominanter Motivationsgrund für Verkäufer über alle Befragungswellen hinweg. Jährlich stehen 200.000 Unternehmen in Deutschland vor einem Generationswechsel.

86 %

Digitalisierung & Bürokratieabbau

Meistgenannter Reformwunsch der Befragten an die Bundesregierung. Regulatorische Komplexität bremst grenzüberschreitende Deals besonders stark.

73,1 %

Erwarten keine EZB-Zinssenkungen

Dramatischer Anstieg gegenüber 15 % in H1 2025 – ein Stimmungsumschwung in nur zwei Umfrageperioden. Das Finanzierungsumfeld bleibt strukturell restriktiv.

64 %

Unzufrieden mit der Bundesregierung

Stimmung gegenüber der Regierungspolitik weiter eingetrübt. Digitalisierung und Bürokratieabbau (86 %) sowie Infrastrukturinvestitionen (67 %) werden am häufigsten gefordert.

58 %

Ergebnisabweichungen als Abbruchgrund

Häufigster Grund für gescheiterte Transaktionen in dieser Erhebung. Bewertungslücken zwischen Käufer und Verkäufer bleiben auf breiter Front bestehen.

63 %

Erwarten Stabilisierung oder Wachstum in 12 Monaten

Vorsichtiger Optimismus für das 2. Halbjahr 2026 und darüber hinaus. Berater, die jetzt Mandate vorbereiten, dürften von der Erholung überproportional profitieren.

Methodik & Teilnehmerprofil

Für diese dritte Ausgabe wurden die Fragen teilweise aktualisiert und um neue Themen ergänzt. Die Zeitreihenvergleiche beziehen sich auf H1 2025 (S1), H2 2025 (S2) und H1 2026 (S3). Alle Angaben in Prozent – bei Mehrfachnennungen kann die Summe über 100 % liegen.

Teilnehmerprofil - H1 2026

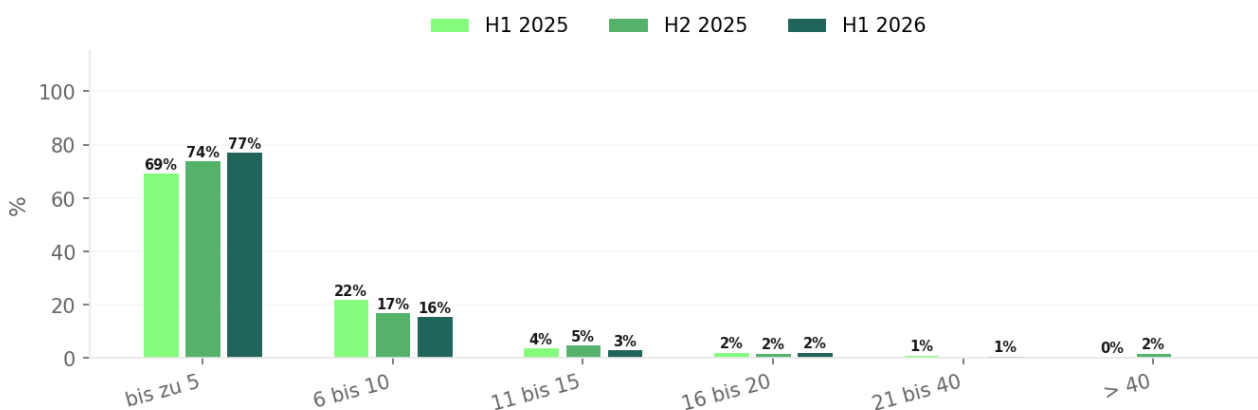


KERNERGEBNISSE

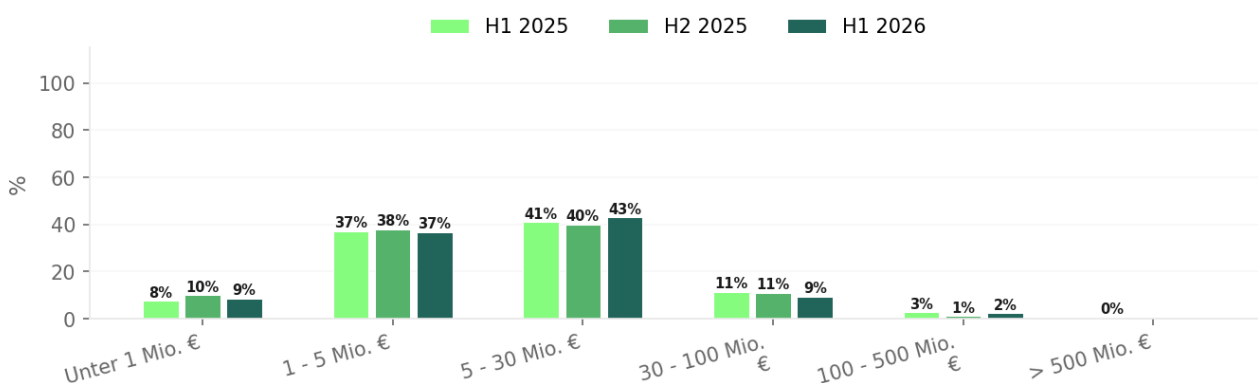
- 69,5 % der Teilnehmer sind CEOs oder Managing Partner – Entscheidungsträger-Perspektiven.
- M&A-Berater 75 %, Strategische Investoren 6 %. 87 % aus Deutschland.
- Dienstleistungen (69 %), IT/Tech (50 %) und Industrie (49 %) sind die meistvertretenen Sektoren.

Ergebnisse: Transaktionen

F1: An wie vielen Transaktionen waren Sie persönlich beteiligt?



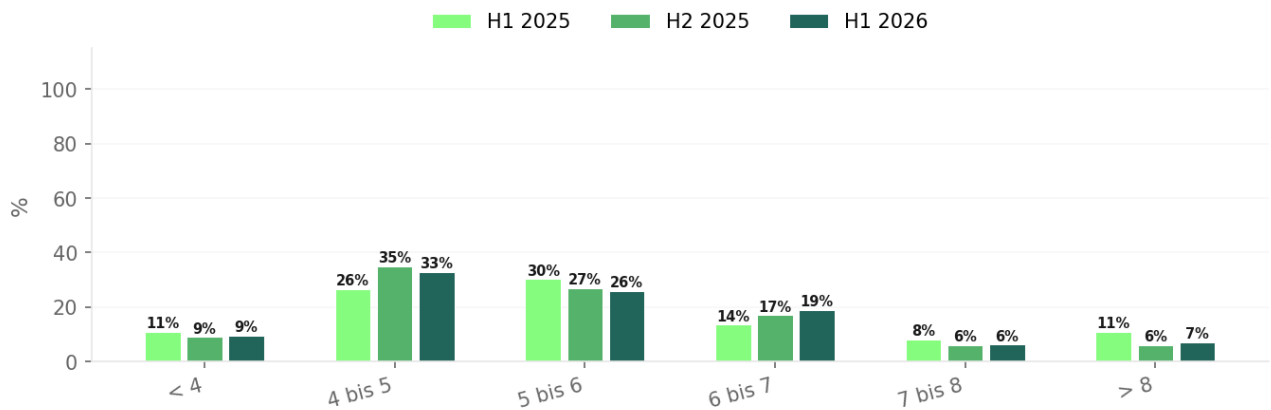
F2: In welchen Größenordnungen lagen die Transaktionen?



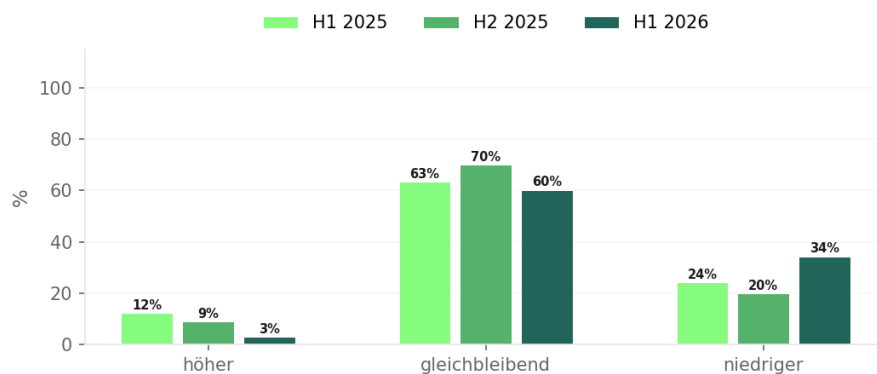
KERNERGEBNISSE

- Der Fokus liegt klar auf Transaktionen zwischen 1 und 30 Mio. € – der klassische KMU-Markt.
- Großtransaktionen über 100 Mio. € sind mit unter 5 % der Nennungen eine Ausnahme.

F3: Mit welchem Transaktionsmultiplikator (EV/EBITDA) wurden Unternehmen bewertet?



F4: Wie erwarten Sie die Entwicklung der Transaktionsmultiplikatoren?



KERNERGEBNISSE

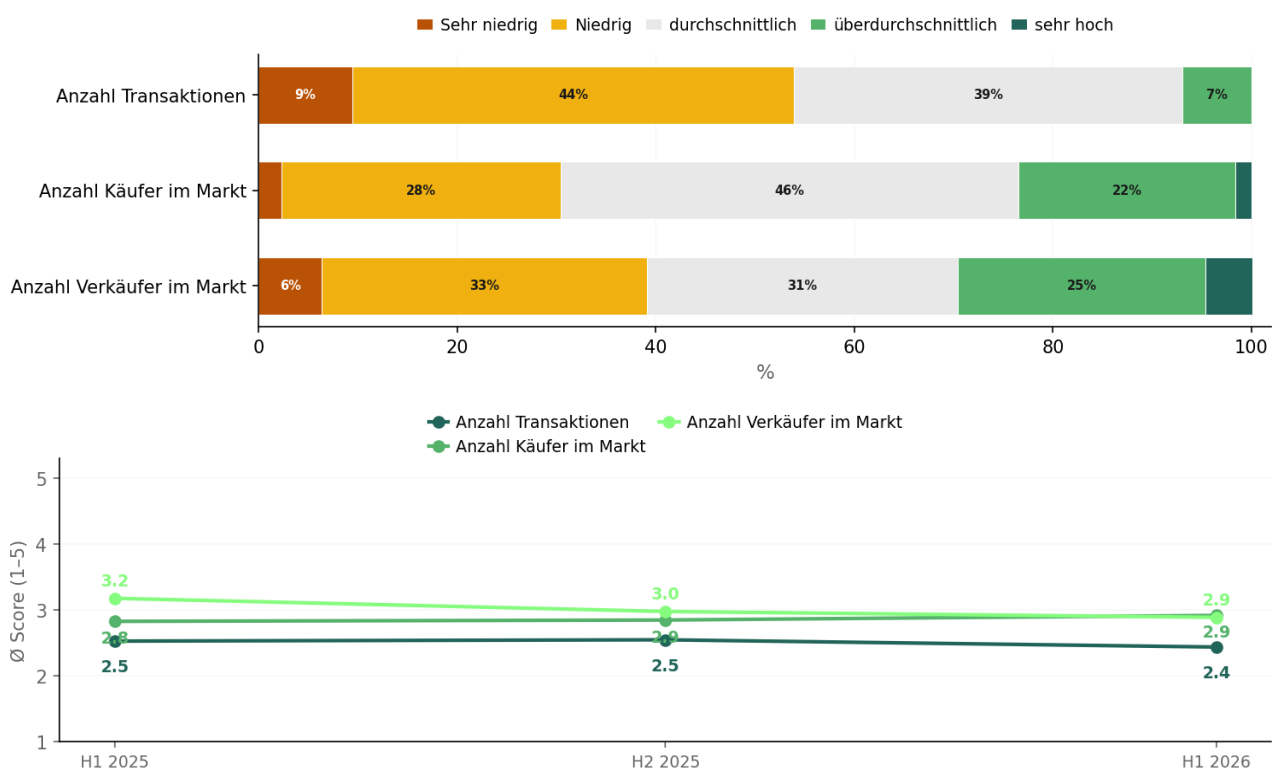
- 35,2 % der Befragten erwarten sinkende Multiples – ein deutlicher Anstieg gegenüber H1 2025 (24,2 %). Angesichts des bereits niedrigen Bewertungsniveaus ist dies eine kritische Aussage: Auch von unten bleibt der Druck auf die Kaufpreise bestehen.
- Nur 3,2 % rechnen mit steigenden Multiples. Der Markt erwartet keine Erholung der Bewertungen – Verkäufer müssen sich auf weiter sinkende Preisvorstellungen einstellen.

Fazit Transaktionsvolumen:

Der Schwerpunkt liegt unverändert im kleinen und mittleren Segment (1–30 Mio. €). EBITDA-Multiples bleiben mehrheitlich bei 4–5x, doch die Erwartung sinkender Bewertungen nimmt zu – ein Hinweis auf wachsenden Preisdruck auf beiden Seiten.

Ergebnisse: Markteinschätzung

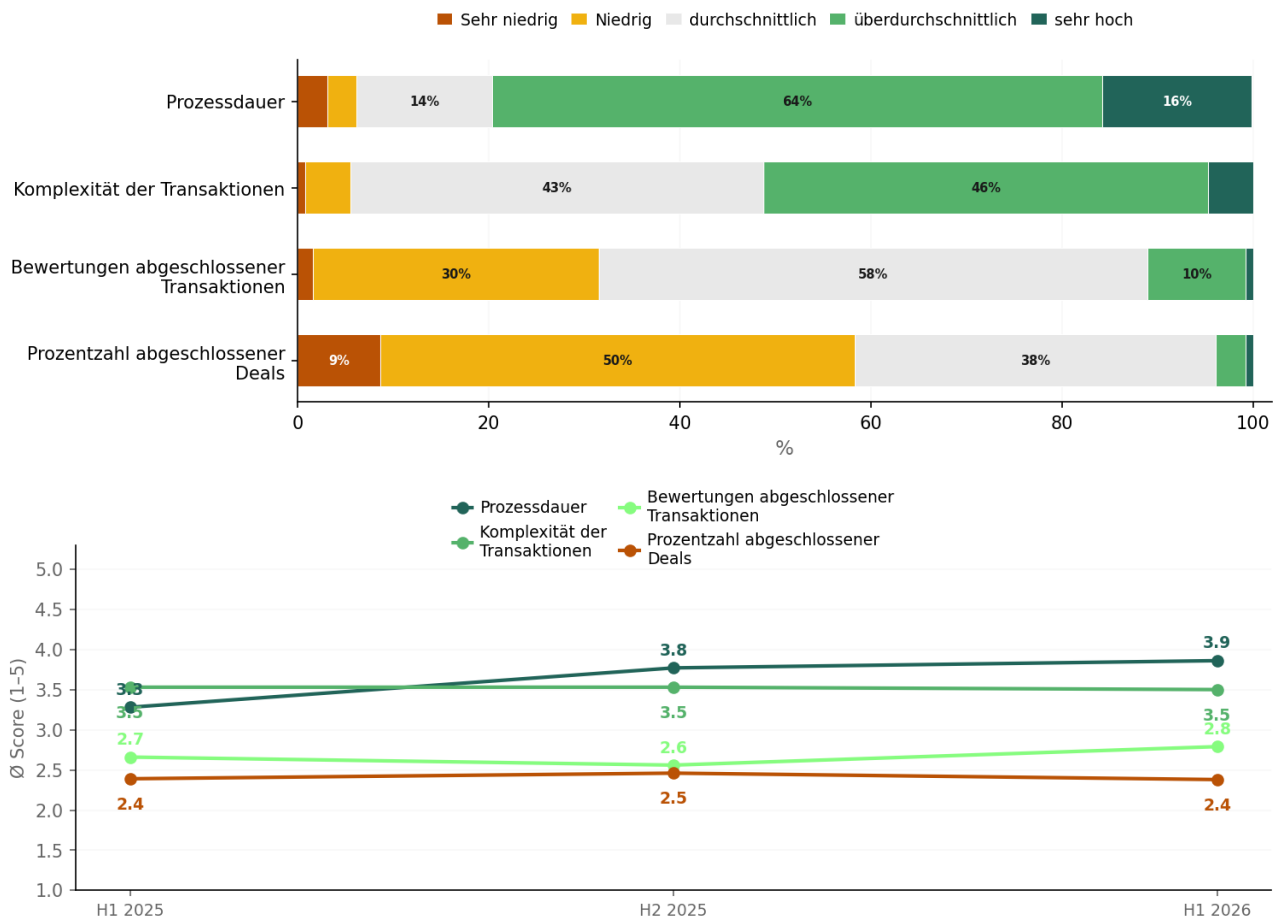
F5: Wie bewerten Sie Transaktionsvolumen sowie Käufer- und Verkäuferstruktur im aktuellen Halbjahr?



KERNERGEBNISSE

- 53,9 % bewerten die Anzahl der Transaktionen als niedrig – leichter Rückgang gegenüber H2 2025.
- Die Anzahl Käufer wird stabiler wahrgenommen: 68 % berichten ein durchschnittliches oder überdurchschnittliches Niveau.
- Verkäufer sind aktiver: Der Anteil mit überdurchschnittlichen Werten steigt auf 29,7 %.

F6: Wie bewerten Sie qualitative Transaktionsmerkmale im aktuellen Halbjahr?



KERNERGEBNISSE

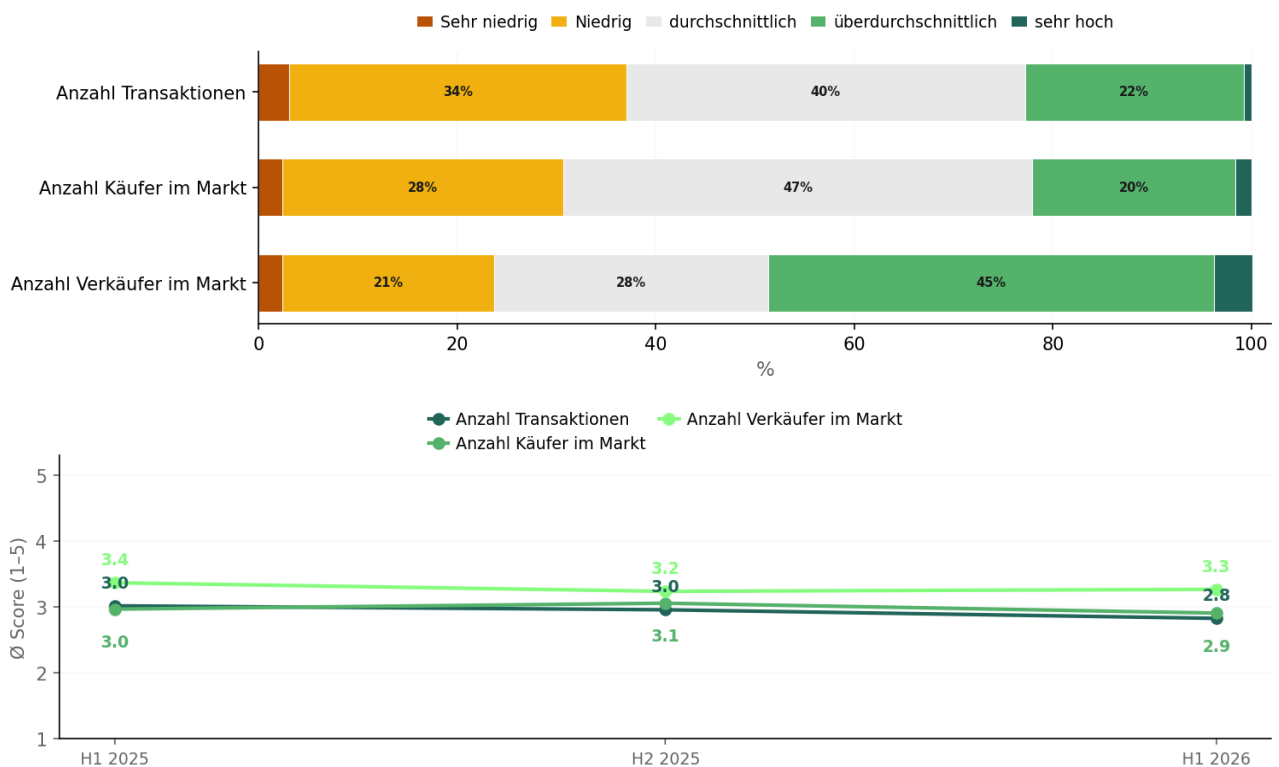
- Die Prozessdauer ist weiterhin hoch: 79,5 % berichten überdurchschnittliche oder sehr hohe Werte.
- Bewertungen haben sich stabilisiert – 57,5 % bewerten sie als durchschnittlich, Anstieg gegenüber Vorperioden.
- Prozentzahl abgeschlossener Deals bleibt niedrig: 58,3 % berichten Sehr niedrig oder Niedrig.

Fazit Markteinschätzung:

Der M&A-Markt in H1 2026 zeigt ein zwiespältiges Bild: Während Transaktionszahlen und Abschlussquoten gedämpft bleiben, steigt die Marktaktivität auf Käufer- und Verkäuferseite. Prozessdauern sind weiterhin hoch – und 35 % der Befragten erwarten weiter sinkende Bewertungen, was den Preisdruck auf Verkäuferseite zusätzlich erhöht.

Ergebnisse: Marktprognose

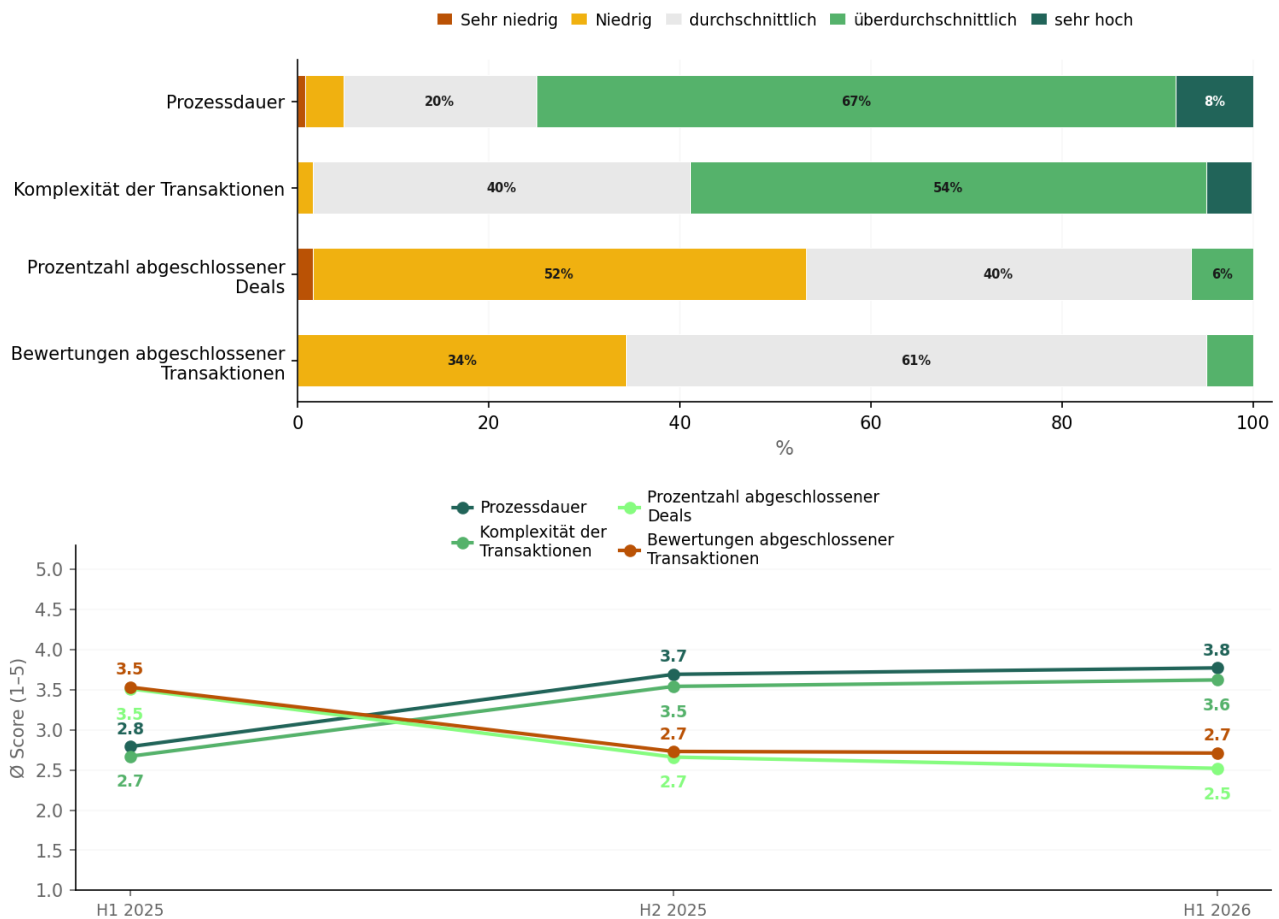
F7: Prognose: Transaktionsvolumen sowie Käufer- und Verkäuferstruktur



KERNERGEBNISSE

- 63 % erwarten in den nächsten 12 Monaten eine durchschnittliche oder höhere Anzahl an Transaktionen – ein optimistischeres Bild als die aktuelle Einschätzung (46 %).
- Erhöhte Erwartungen bei Verkäufern: 48,8 % prognostizieren überdurchschnittliche Aktivität – ein Bild, das die Demografie des Generationenwechsels im Mittelstand widerspiegelt und gleichzeitig den steigenden Exit-Druck bei PE-Portfoliounternehmen zeigt.

F8: Prognose: Qualitative Transaktionsmerkmale



KERNERGEBNISSE

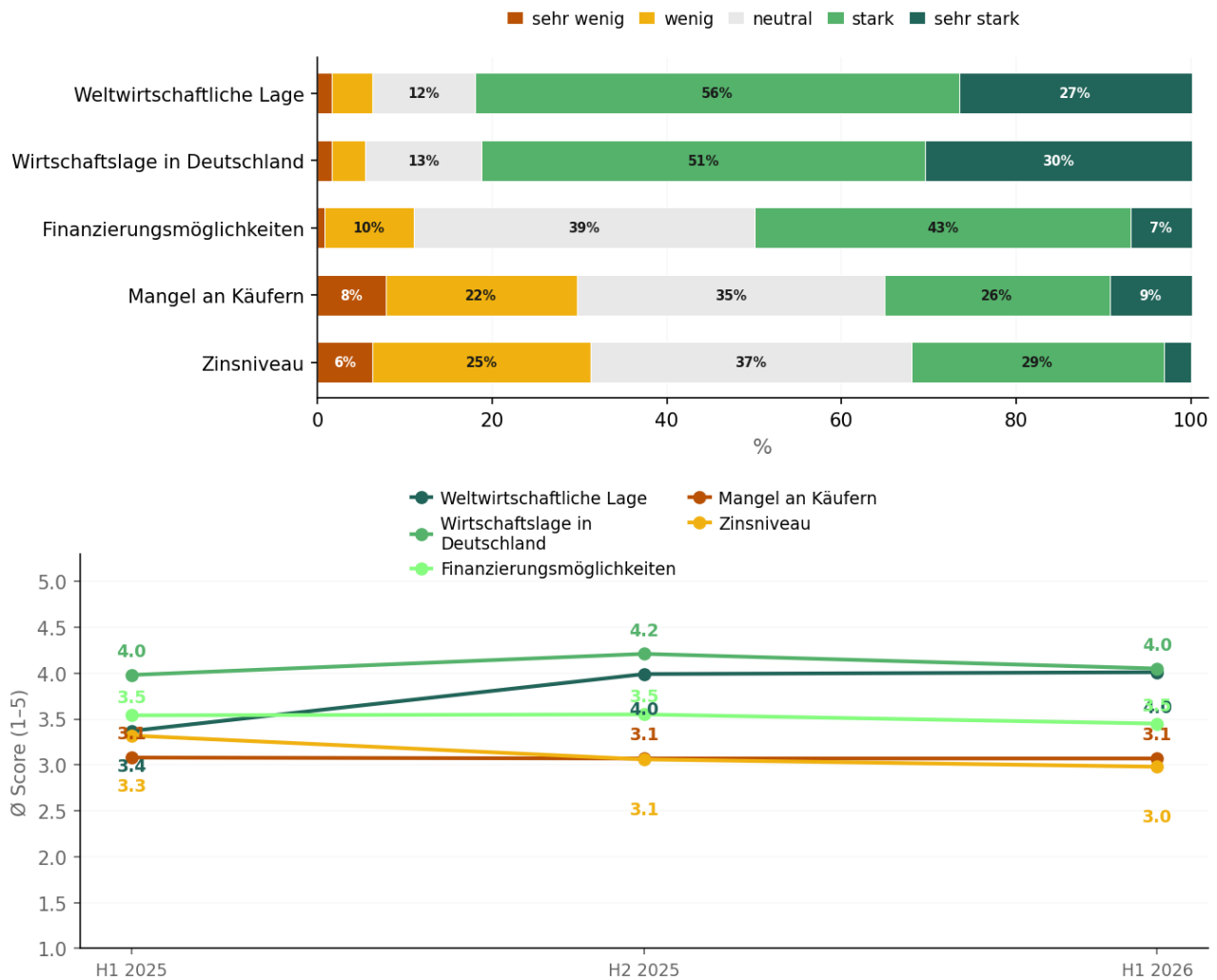
- Prozessdauer bleibt hoch: 75 % erwarten weiterhin überdurchschnittliche Abwicklungszeiten.
- Abschlussquote bleibt gedämpft – 51,6 % erwarten niedrige Prozentzahlen abgeschlossener Deals.
- Steigende Komplexität: 54 % erwarten überdurchschnittliche Transaktionskomplexität.

Fazit Marktprognose:

Der Ausblick auf die nächsten 12 Monate ist vorsichtig optimistisch: 63 % erwarten eine Erholung der Transaktionszahlen. Gleichzeitig bleiben Prozessdauer und Komplexität hoch – strukturelle Hürden lösen sich nicht kurzfristig auf.

Ergebnisse: Einflussfaktoren

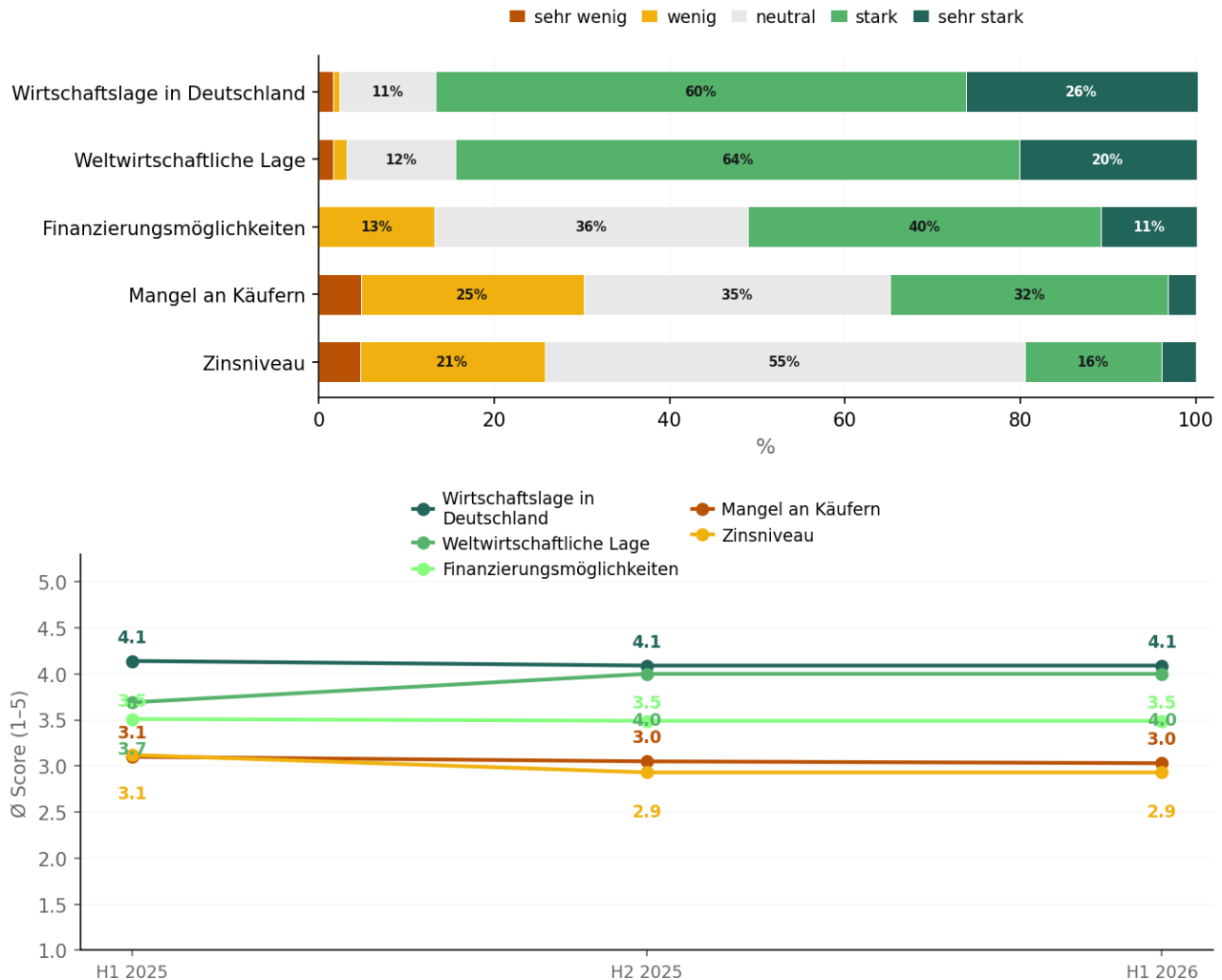
F9: Welche Faktoren haben den M&A-Markt in den letzten 6 Monaten beeinflusst?



KERNERGEBNISSE

- Wirtschaftslage und Weltgeschehen sind mit $\bar{x} > 4,0$ die stärksten Treiber – stabil über alle drei Perioden.
- Das Zinsniveau hat an Bedeutung verloren: $\bar{x}$ -Score sank von 3,3 (H1 2025) auf 2,9 (H1 2026).
- Finanzierungsmöglichkeiten bleiben mit $\bar{x}$ 3,5 ein substanzieller Treiber.

F10: Welche Faktoren werden den M&A-Markt in den nächsten 12 Monaten beeinflussen?



KERNERGEBNISSE

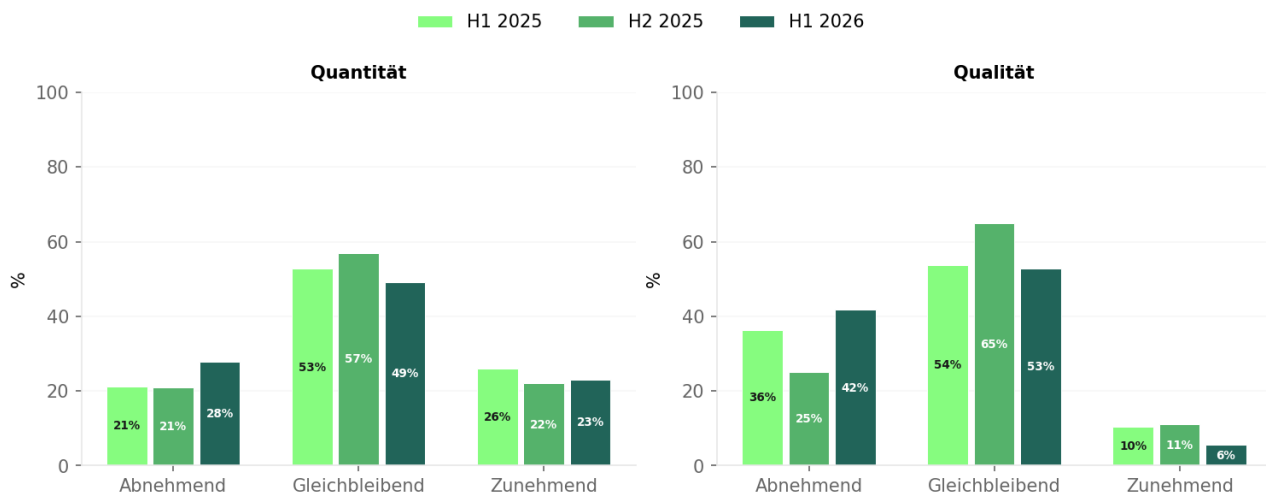
- Wirtschaftslage und Weltgeschehen dominieren auch den Ausblick: beide mit Ø > 4,0.
- Für Finanzierungsmöglichkeiten wird eine leichte Verbesserung erwartet.

Fazit Einflussfaktoren:

Wirtschaftslage und geopolitisches Weltgeschehen dominieren den M&A-Markt unverändert. Das Zinsniveau verliert als Treiber an Bedeutung, während Finanzierungsmöglichkeiten und Unternehmensbewertungen zunehmend im Vordergrund stehen.

Ergebnisse: Investitionsmöglichkeiten

F11: Wie beurteilen Sie die Investitionsmöglichkeiten im Vergleich zum 2. Halbjahr 2025?



KERNERGEBNISSE

- Quantität: 27,8 % sehen abnehmende Investitionsmöglichkeiten – Anstieg gegenüber Vorperioden.
- Qualität: 41,7 % bewerten die Qualität als abnehmend, nur 5,5 % als zunehmend – deutlicher Pessimismus.

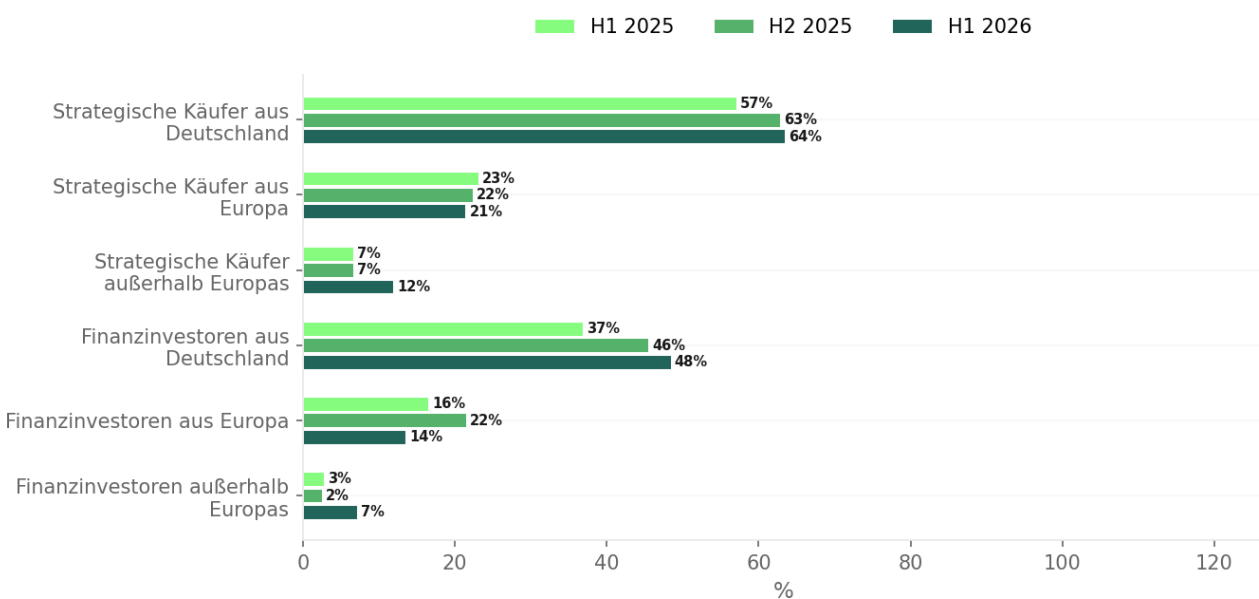
Fazit Investitionsmöglichkeiten:

Die Qualität der Investitionsmöglichkeiten hat sich gegenüber dem Vorhalbjahr merklich verschlechtert. Fast 42 % sehen sinkende Qualität – ein Zeichen, dass Käufer selektiver werden und nur überzeugende Assets Transaktionen auslösen.

Ergebnisse:

Käuferstruktur & Aktivität

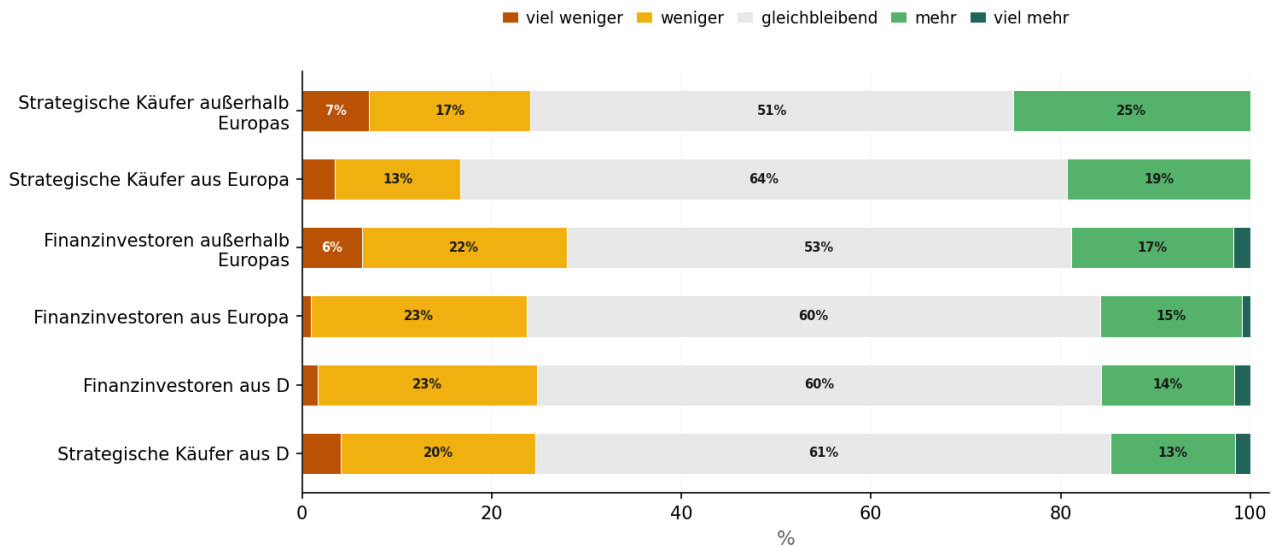
F12: Mit welchen Käufertypen wurden die meisten Transaktionen abgeschlossen? (Mehrfachnennungen)



KERNERGEBNISSE

- Strategische Käufer aus Deutschland sind mit 63,5 % die dominierende Käufergruppe – stabil gegenüber Vorperioden.
- Finanzinvestoren aus Deutschland mit 48,4 % – kontinuierlicher Anstieg über alle drei Wellen (37 % → 45 % → 48 %).
- Internationale Käufer gewinnen: außereuropäische Strategen und FIs stiegen auf 11,9 % bzw. 7,1 % an.

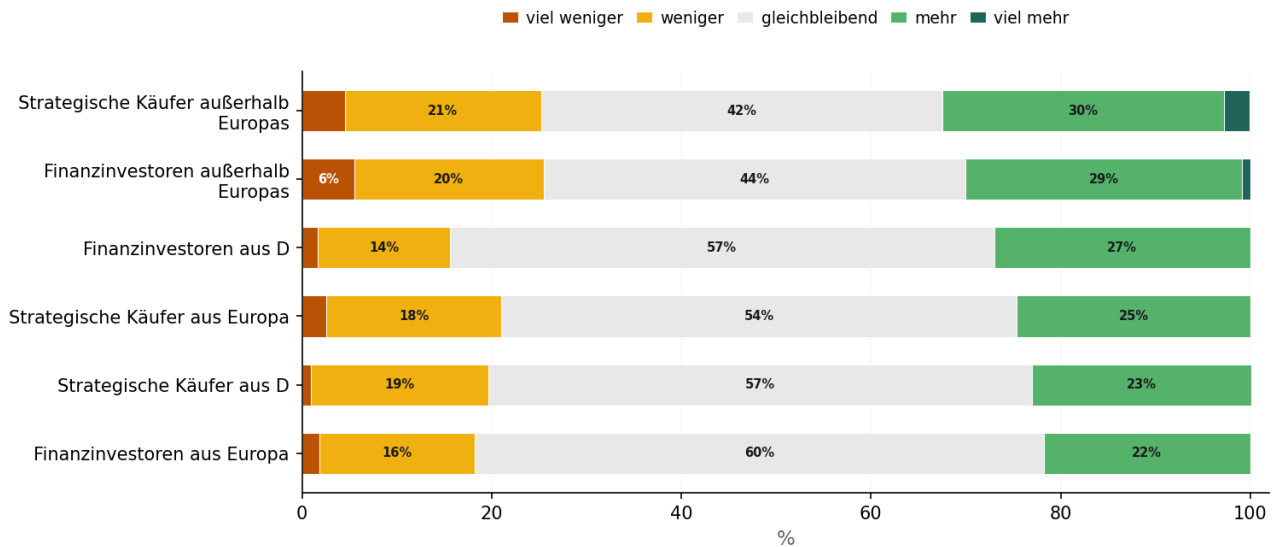
F13: Wie hat sich die Aktivität der Käufertypen im Vergleich zur Vorperiode verändert?



KERNERGEBNISSE

- Strategische Käufer außerhalb Europas verzeichnen den stärksten Aktivitätszuwachs: 25 % berichten "mehr".
- Strategische Käufer aus Europa folgen mit 19 % "mehr" – internationaler Käuferdruck steigt.
- Inländische Käufer (Strategen aus D und FIs aus D) zeigen erste Rückgangssignale: je rund 25 % berichten "weniger" Aktivität.

F14: Wie wird sich die Aktivität der Käufertypen in den nächsten 12 Monaten entwickeln?



KERNERGEBNISSE

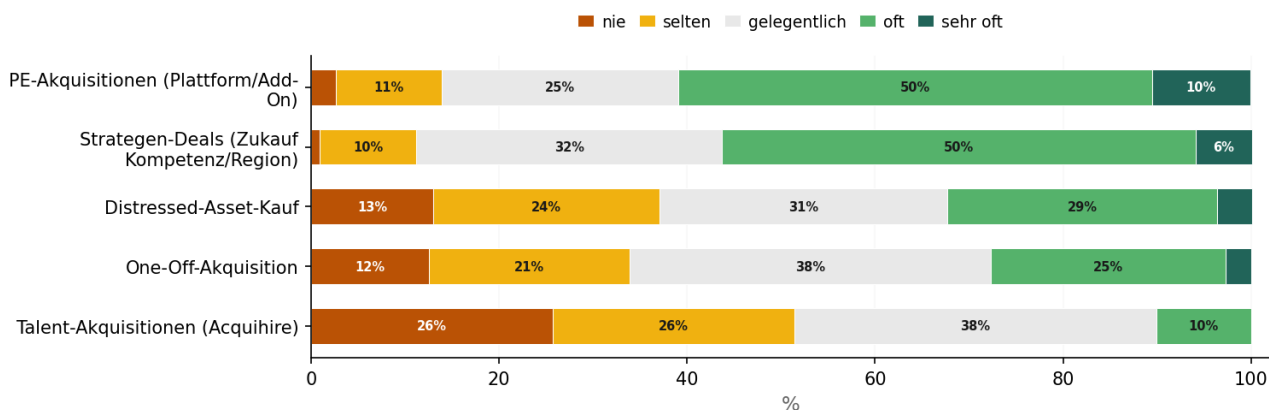
- Strategische Käufer außerhalb Europas haben mit 32 % das höchste Wachstumspotenzial im Ausblick.
- Finanzinvestoren außerhalb Europas: 30 % erwarten mehr Aktivität – PE-Interesse aus dem Ausland wächst.
- Finanzinvestoren aus Deutschland: 27 % erwarten Zuwachs – ein optimistischerer Ausblick als die aktuelle Lage.

Fazit Käuferstruktur:

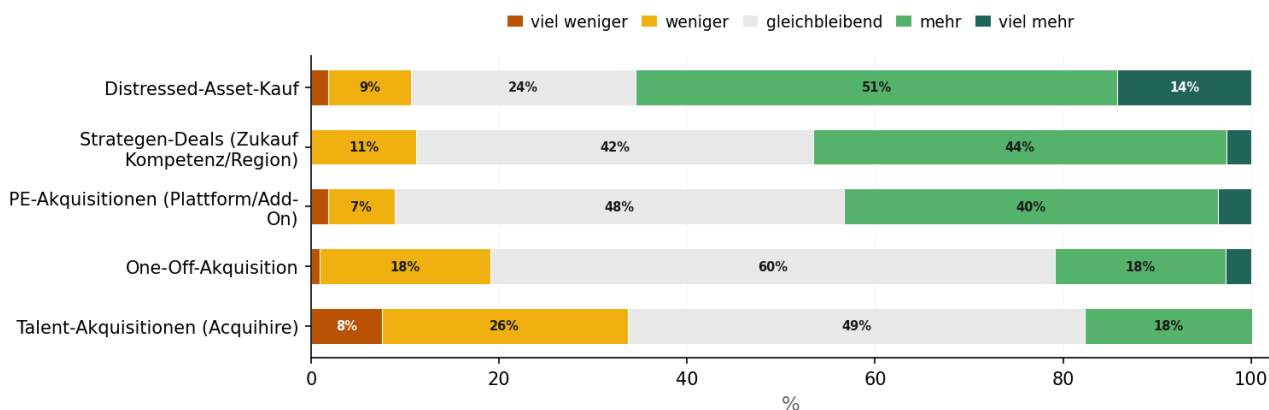
Strategische Käufer aus Deutschland dominieren den Markt (63,5 %). Für die nächsten 12 Monate wird das stärkste Wachstum bei internationalen Käufern erwartet – besonders außereuropäische Strategen und PE-Investoren. Dies signalisiert eine wachsende Attraktivität des DACH-Marktes für ausländisches Kapital.

Ergebnisse: Deal-Arten

F15: Wie häufig kamen folgende Deal-Arten in den letzten 6 Monaten vor?



F16: Wie häufig werden folgende Deal-Arten in den nächsten 12 Monaten vorkommen?



KERNERGEBNISSE

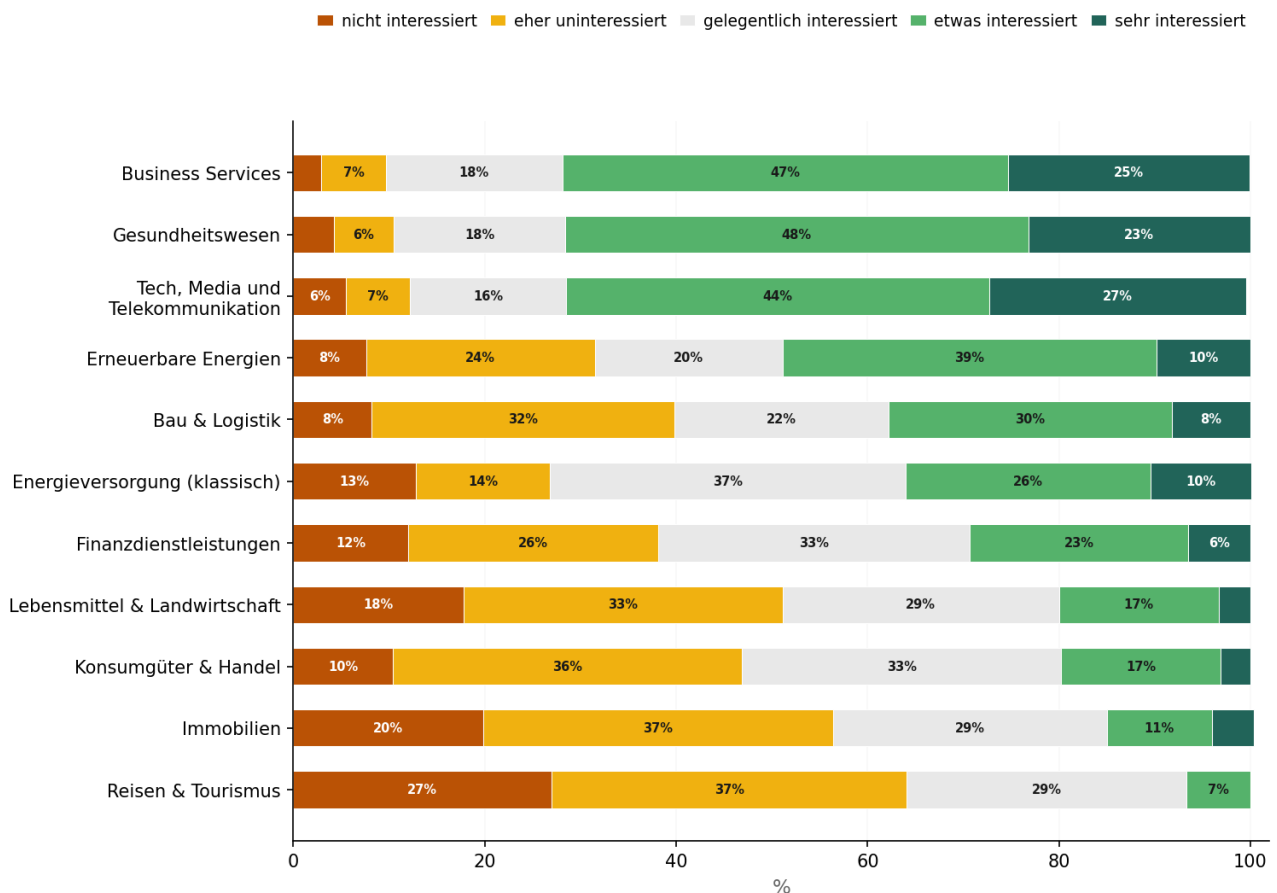
- Istzustand: PE-Akquisitionen (60,8 %) und Strategen-Deals (56,4 %) sind die häufigsten Deal-Arten.
- Talent-Akquisitionen (10,1 %) spielen im DACH-Markt eine untergeordnete Rolle.
- Ausblick: Distressed-Asset-Käufe werden am häufigsten erwartet (65 % "mehr/viel mehr") – deutlicher Anstieg.
- Strategen-Deals (Zukauf von Kompetenz oder Region) wachsen: 47 % prognostizieren "mehr/viel mehr" – Kompetenzaufbau und Internationalisierung nehmen zu.

Fazit Deal-Typen:

Distressed-Deals und Strategen-Deals sind die Wachstumssegmente der nächsten 12 Monate. PE-Akquisitionen bleiben das Fundament – Restrukturierungsbedarf, Kompetenzaufbau und Internationalisierung prägen den Ausblick.

Ergebnisse: Branchen & Sektoren

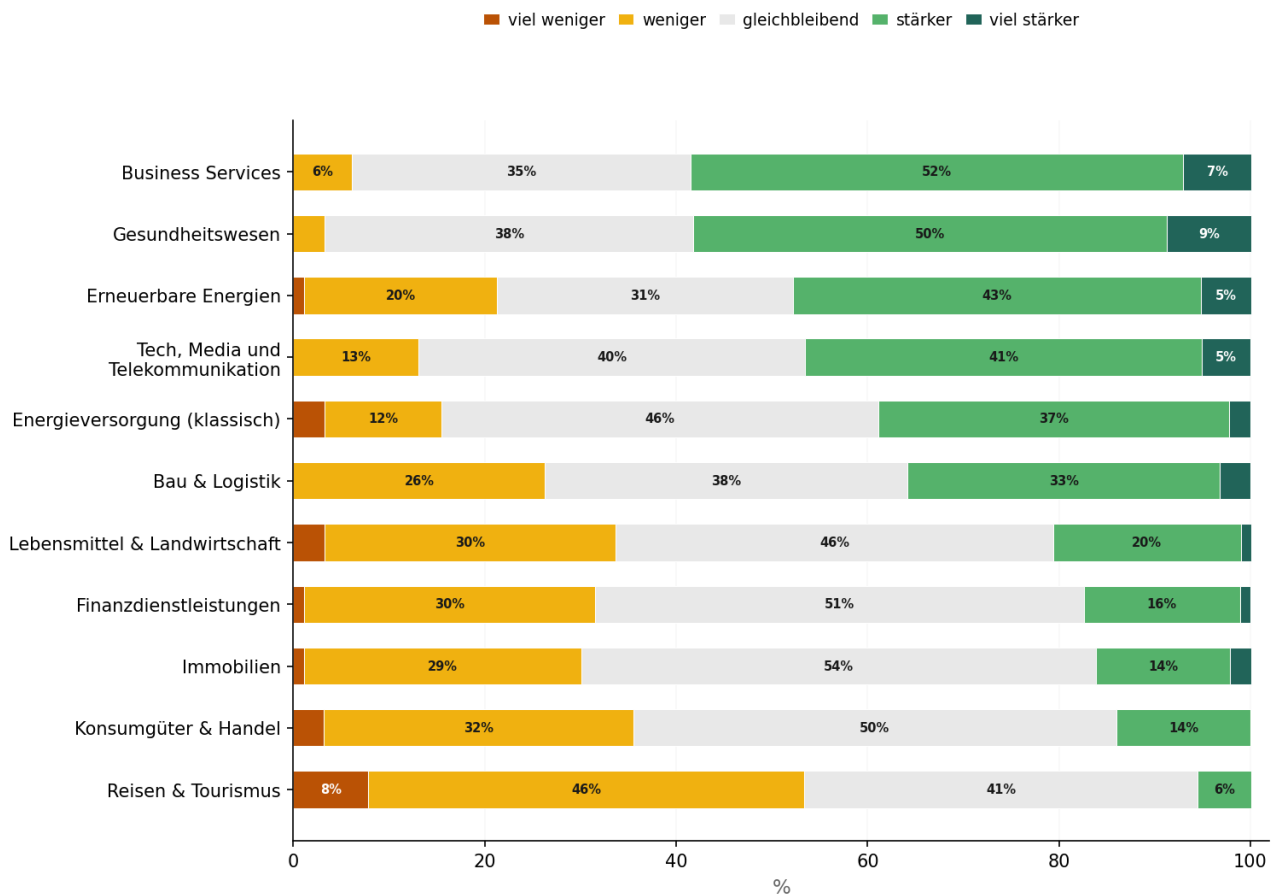
F17: Wie stark ist das aktuelle Käuferinteresse in den einzelnen Branchen?



KERNERGEBNISSE

- Business Services (71,8 %), Gesundheitswesen (71,6 %) und Tech, Media & Kommunikation (71,1 %) führen das Käuferinteresse mit jeweils über 70 % Top-2-Box (Anteil der zwei höchsten Skalenstufen) an.
- Erneuerbare Energien (48,9 %) und Bau & Logistik (37,8 %) überholen Energieversorgung (36,1 %) – Nachhaltigkeit und Infrastruktur gewinnen.
- Reisen & Tourismus (6,7 %) und Immobilien (15,4 %) bilden das Schlusslicht – strukturell unattraktiv für M&A-Käufer.

F18: Wie wird sich das Käuferinteresse in den nächsten 12 Monaten entwickeln?



KERNERGEBNISSE

- Business Services (58,6 %) und Gesundheitswesen (58,3 %) führen den Ausblick an – beide erwarten starkes Käuferinteresse in den nächsten 12 Monaten.
- Erneuerbare Energien: 47,9 % erwarten stärkeres Interesse – Nachhaltigkeit als wachsender M&A-Treiber.
- Reisen & Tourismus bleibt der Ausreißer nach unten: 53 % erwarten weniger Interesse.

Fazit Brancheninteresse:

Tech, Business Services und Gesundheitswesen führen das aktuelle Käuferinteresse an – mit stabilen Wachstumserwartungen für die nächsten 12 Monate. Erneuerbare Energien gewinnen als M&A-Ziel an Bedeutung. Reisen & Tourismus und Immobilien bleiben strukturell unattraktiv.

Ergebnisse: Risikobereitschaft

F19: Wie hat sich die Risikobereitschaft im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen verändert?



KERNERGEBNISSE

- 69 % berichten eine niedrigere oder deutlich niedrigere Risikobereitschaft – der höchste Pessimismus seit Beginn der Befragungen.
- Nur 2,4 % sehen eine höhere Risikobereitschaft. Der Markt agiert zunehmend vorsichtig.
- Im Vergleich zu H1 2025 (wo die Risikobereitschaft ausgeglichener war) hat sich das Sentiment klar eingetrübt.

Fazit Risikobereitschaft:

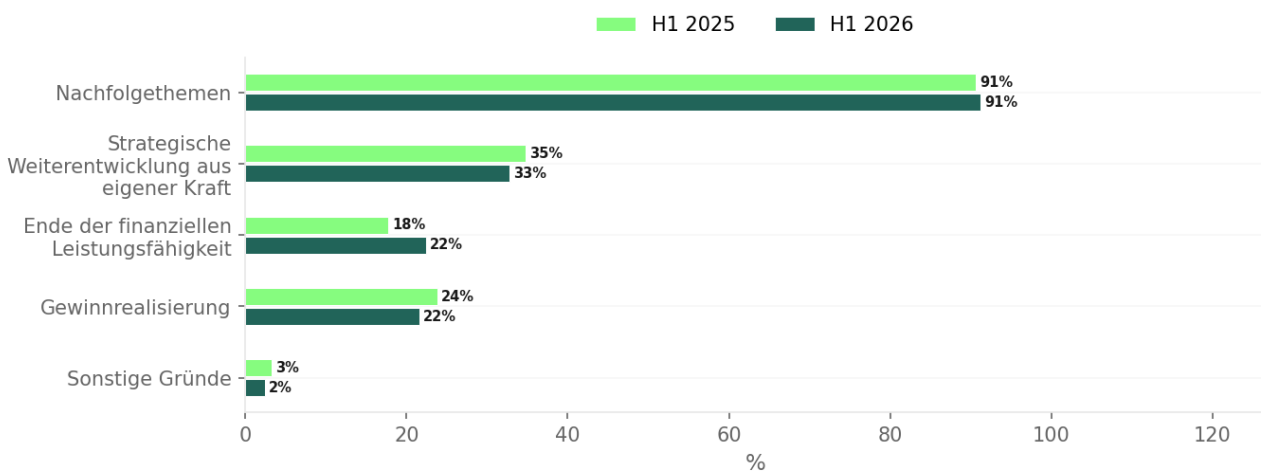
Die Risikoaversion ist auf einem Höchststand – 69 % berichten niedrigere Bereitschaft. Geopolitik, wirtschaftliche Unsicherheit und restriktive Finanzierungsbedingungen zwingen M&A-Akteure zu erhöhter Vorsicht.

F20: Was waren bzw. sind die Hauptgründe für Ihre veränderte Risikobereitschaft?



Ergebnisse: Deal-Prozesse & Abbruchgründe

F21: Welche Verkaufsgründe waren besonders relevant? (Mehrfachnennungen)

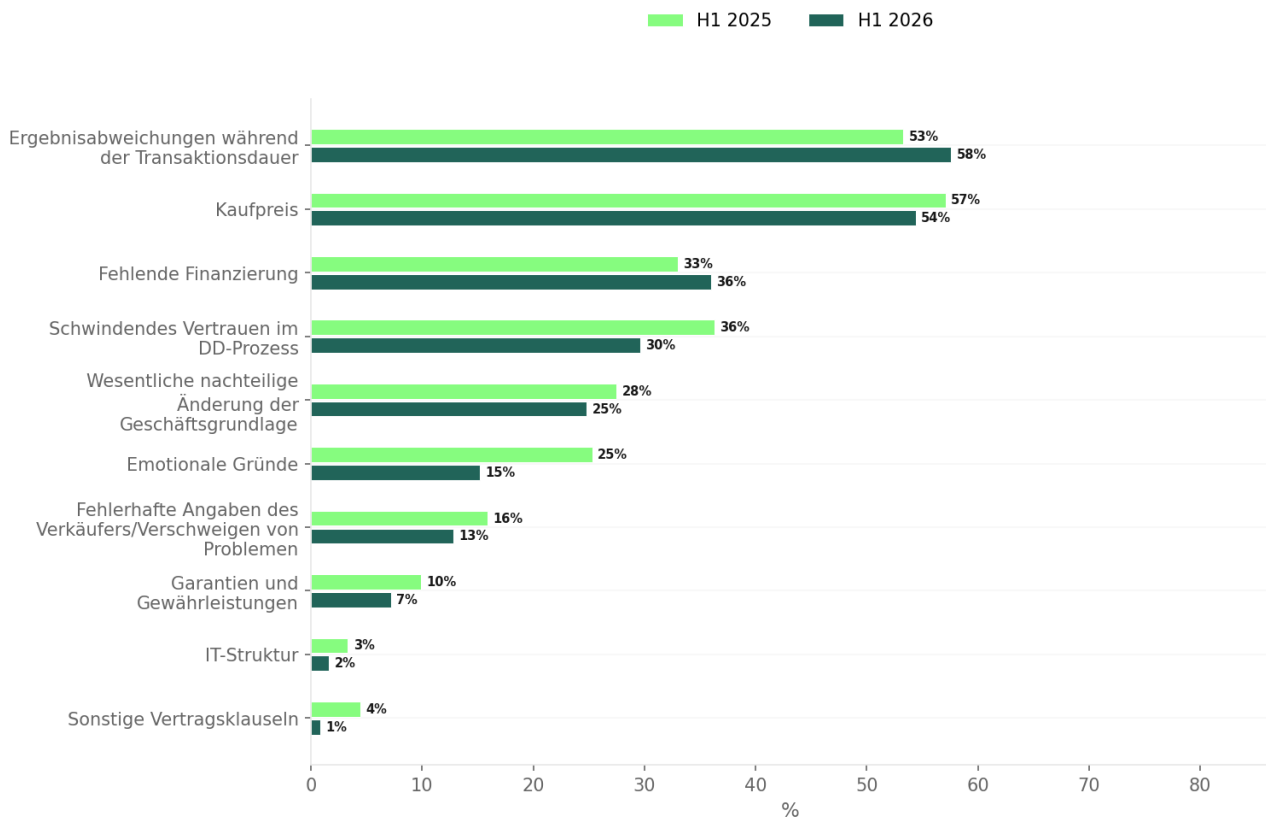


% der Befragten (Mehrfachnennungen, Summe > 100 %). H2 2025: nicht erhoben.

KERNERGEBNISSE

- 91 % der Befragten nennen Nachfolge als primären Verkaufsgrund – stabil gegenüber H1 2025 (91 %).
- Strategische Weiterentwicklung aus eigener Kraft: 33 % – zweithäufigster Grund, leicht rückläufig.
- Ende der finanziellen Leistungsfähigkeit steigt auf 22 % (H1 2025: 18 %) – ein Signal für wachsenden Druck.

F22: Welche Faktoren haben am häufigsten zum Abbruch von Transaktionen geführt? (bis zu 3 Antworten)



% der Befragten (Mehrfachnennungen, Summe > 100 %). H2 2025: nicht erhoben.

KERNERGEBNISSE

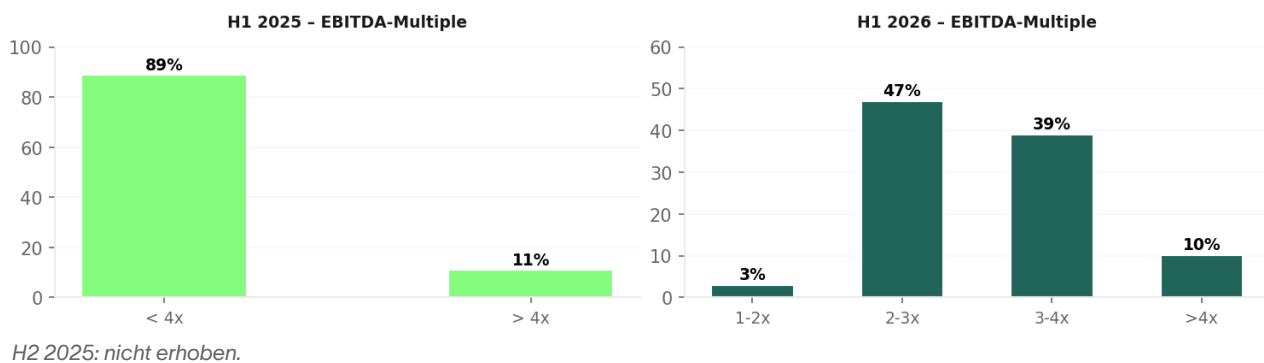
- 58 % nennen Ergebnisabweichungen während der Transaktion – der häufigste Deal-Breaker.
- 54 % berichten Kaufpreislücken – anhaltender Bewertungsdruck auf beiden Seiten.
- Fehlende Finanzierung nimmt zu: 36 % (H1 2026) gegenüber 33 % (H1 2025).
- Emotionale Gründe verlieren an Bedeutung: 15 % (H1 2026) vs. 25 % (H1 2025).

Fazit Verkaufsgründe & Deal-Abbrüche:

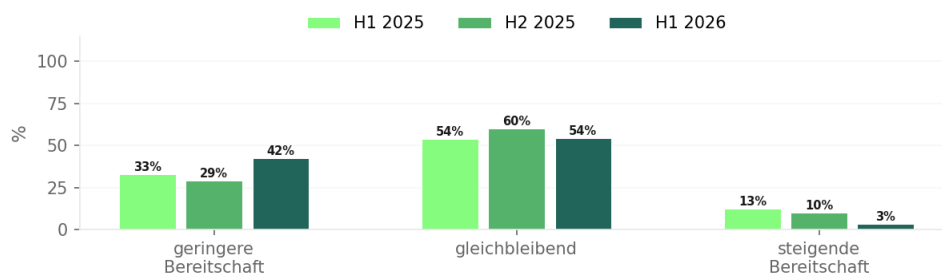
Nachfolge dominiert unangefochten mit 91 % als Verkaufsgrund. Deal-Abbrüche entstehen primär durch Ergebnisabweichungen (58 %) und Kaufpreisdifferenzen (54 %) – beides Ausdruck eines zunehmenden Bewertungsdrucks. Der Rückgang emotionaler Abbruchmotive zeigt wachsende Professionalität auf Verkäuferseite.

Ergebnisse: Finanzierung

F23: Welches EBITDA-Multiple wurde typischerweise finanziert?



F24: Wie wird sich die Finanzierungsbereitschaft der Banken entwickeln?



KERNERGEBNISSE

- In H1 2026: 86,4 % der Finanzierungen liegen bei 2–4x EBITDA – konservative Standards bestehen seit mindestens zwei Erhebungsperioden.
- Finanzierungen über 4x EBITDA: nur noch 10,2 % – Banken agieren strukturell vorsichtig.
- Die Mehrheit der Marktteilnehmer erwartet gleichbleibende Finanzierungsbereitschaft der Banken.
- Steigende Bereitschaft erwarten nur 3 % – deutlicher Rückgang gegenüber H1 2025 (13 %) und H2 2025 (10 %).

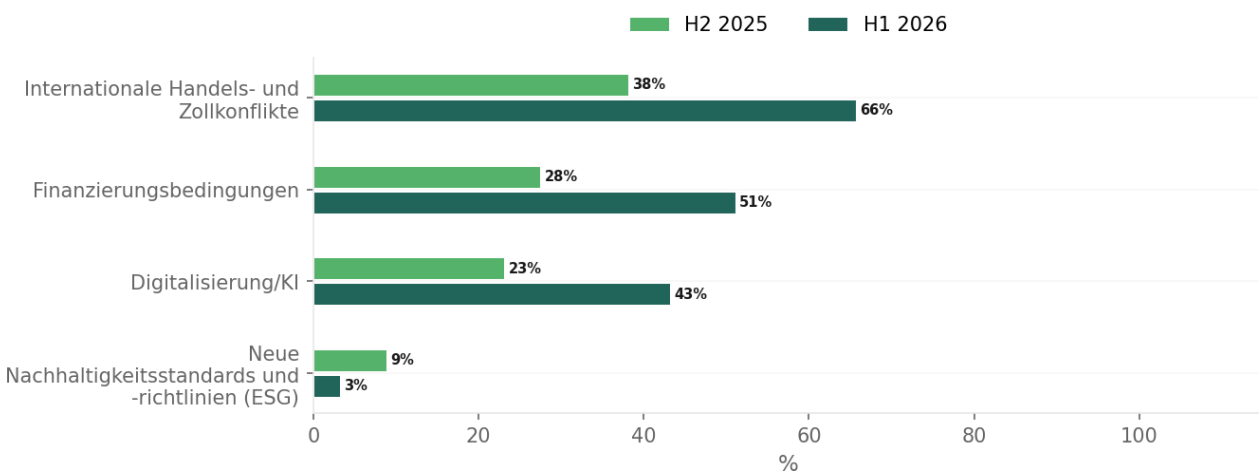
Fazit Finanzierung:

Das Finanzierungsumfeld bleibt konservativ: 86 % der Finanzierungen liegen bei 2–4x EBITDA. Banken agieren zurückhaltend, die Mehrheit der Marktteilnehmer erwartet keine wesentliche Lockerung der Kreditvergabestandards in den nächsten Monaten.

Ergebnisse:

Makroökonomie & Politik

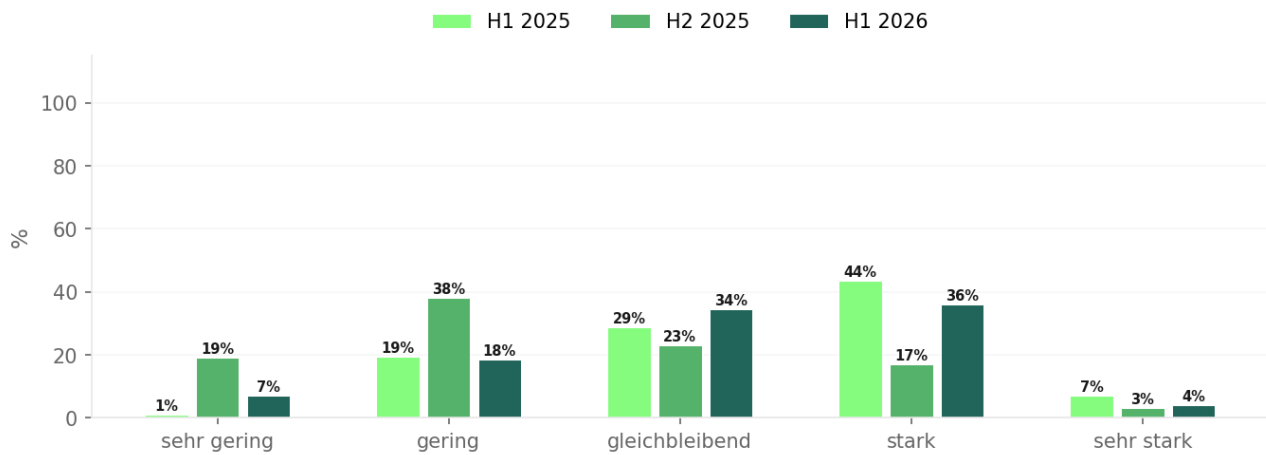
F25: Welche politischen oder regulatorischen Themen haben den M&A-Markt beeinflusst? (Mehrfachnennungen)



KERNERGEBNISSE

- Internationale Handels- und Zollkonflikte: 66 % der Befragten nennen dies als relevanten politischen Einflussfaktor – der mit Abstand meistgenannte.
- Finanzierungsbedingungen werden von 51 % als bedeutend eingestuft – leichter Rückgang gegenüber H2 2025 (56 %).
- ESG-Themen verlieren massiv an Relevanz: von 18 % (H2 2025) auf 3 % (H1 2026).
- Digitalisierung/KI gewinnt: 43 % nennen diesen Faktor, leichter Anstieg.

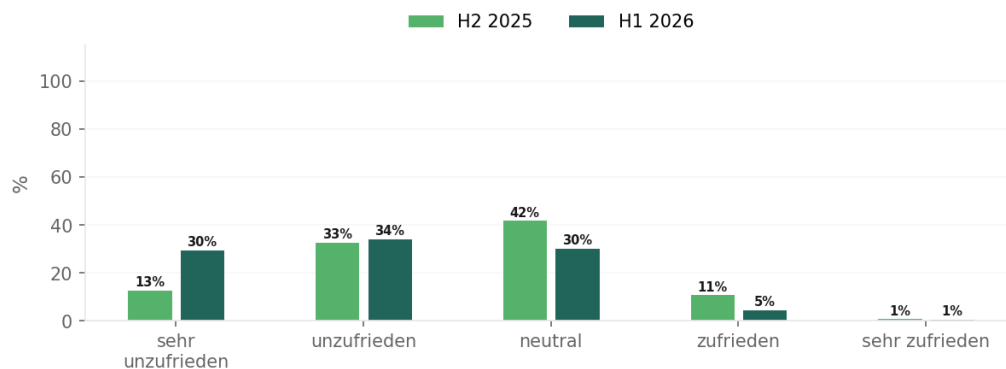
F26: Wie stark war der Einfluss der Regierung auf die Wirtschaft und den M&A-Markt?



KERNERGEBNISSE

- 40 % nehmen einen starken oder sehr starken Regierungseinfluss wahr (stark: 36 %, sehr stark: 4 %) – deutlicher Anstieg gegenüber H2 2025 (20 %). Hoher Regierungseinfluss gilt als belastend für den M&A-Markt.

F27: Wie zufrieden sind Sie mit der Bundesregierung?

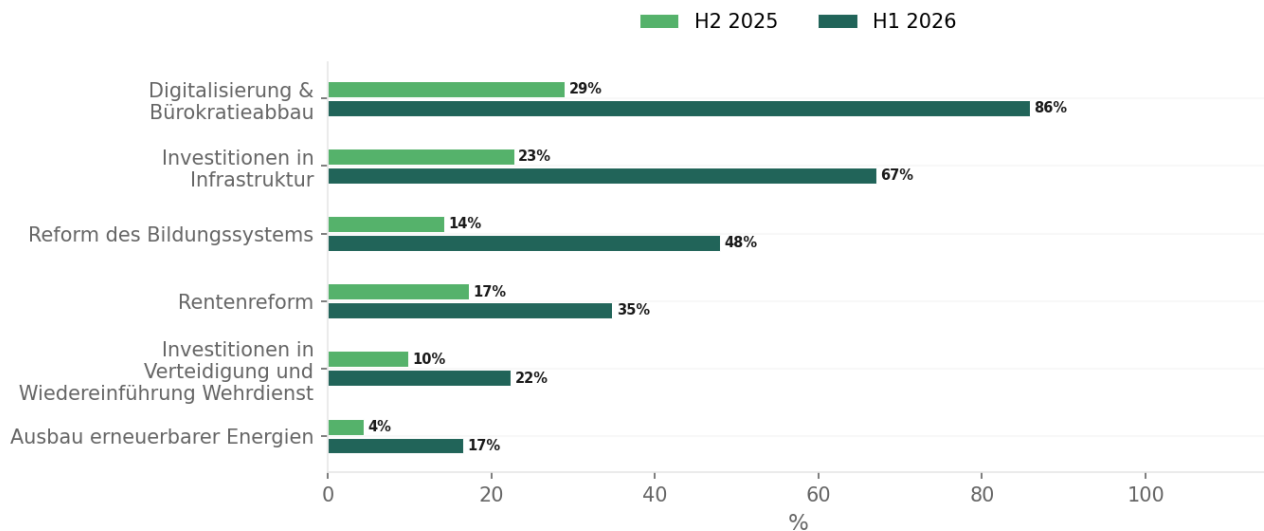


Nur H2 2025 und H1 2026 verfügbar.

KERNERGEBNISSE

- 64 % sind unzufrieden oder sehr unzufrieden mit der neuen Bundesregierung.
- Im Vergleich zu H2 2025 hat sich die Stimmung weiter eingetrübt.

F28: Was wünschen Sie sich von der Bundesregierung? (bis zu 3 Antworten)

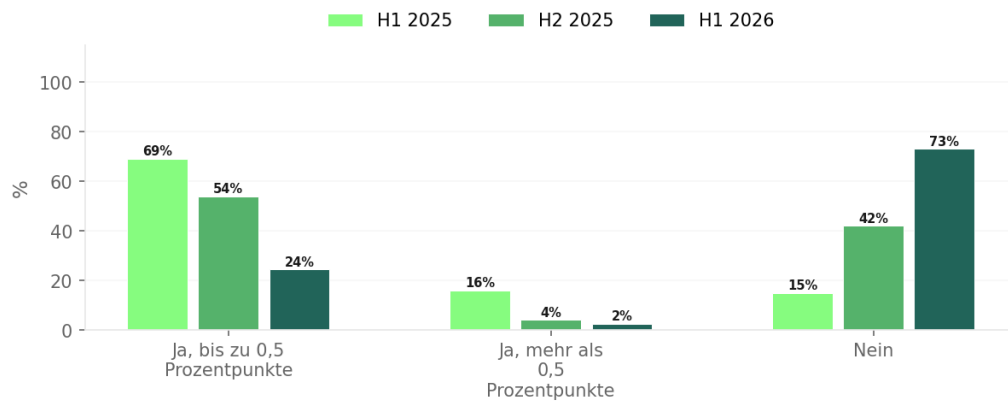


% der Befragten (Mehrfachnennungen, Summe > 100 %). Nur H2 2025 und H1 2026 verfügbar.

KERNERGEBNISSE

- Digitalisierung & Bürokratieabbau ist mit 86 % der klare Prioritäts-Wunsch – der mit Abstand meistgenannte.
- Infrastrukturinvestitionen: 67 % – zweitwichtigster Wunsch an die Bundesregierung.
- Reform des Bildungssystems: 48 % – leichte Zunahme gegenüber H2 2025 (39 %).

F29: Rechnen Sie im Jahresverlauf mit Zinssenkungen durch die EZB?



KERNERGEBNISSE

- 73,1 % rechnen nicht mit weiteren EZB-Zinssenkungen – ein dramatischer Anstieg von 15 % (H1 2025) auf 73,1 % (H1 2026).
- Die Erwartung an Zinssenkungen ist über drei Umfragen stark gesunken.

Fazit Makroökonomie & Politik:

Die Stimmung gegenüber der Bundesregierung bleibt angespannt – 64 % sind unzufrieden. Digitalisierung & Bürokratieabbau ist mit 86 % der meistgenannte Wunsch an die Politik. 73 % rechnen kurzfristig nicht mit weiteren EZB-Zinssenkungen — abgeschlossen bewertet – das Finanzierungsumfeld bleibt mittelfristig anspruchsvoll.

Ergebnisse: Ihre Meinung

Zwei offene Fragen gaben den Teilnehmern die Möglichkeit, ihren operativen Alltag und ihre Wünsche in eigenen Worten zu beschreiben. Die Wortwolken zeigen die meistgenannten Begriffe – häufiger genannte Begriffe erscheinen größer.

F30: Welche 3 Faktoren bremsen Ihr operatives Geschäft derzeit am stärksten aus?



F31: Welche 3 Faktoren würden Ihre Arbeit aktuell spürbar leichter, schneller oder erfolgreicher machen?



KERNERGEBNISSE

- Die größten Bremsfaktoren im operativen Alltag: Unsicherheit, Bürokratie und Zurückhaltung bei Finanzierungen dominieren das Bild.
- Meistgenannte Verbesserungshebel: Bürokratieabbau, Zinssenkungen, politische Stabilität und bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen.



Fazit & Ausblick

Die dritte Ausgabe des DEALCIRCLE M&A Pulse (H1 2026) zeichnet ein differenziertes Bild: Der M&A-Markt im DACH-Raum bleibt herausfordernd – geprägt von geopolitischen Spannungen, restriktiver Finanzierung und verhaltener Konjunktur.

Strukturell bleibt der Markt durch den demographischen Wandel gut mit Verkaufsangeboten versorgt – rund 200.000 Unternehmen stehen jährlich vor einem Generationswechsel. Auf der Käuferseite dominieren strategische Investoren aus Deutschland, während Private-Equity-Gesellschaften unter erheblichem Druck stehen: Rund 500 Mrd. EUR Kapital sind in europäischen PE-Fonds gebunden – mit rekordhohen Haltedauern von durchschnittlich 6,6 Jahren. Dieser Kapitalstau bremst Neuakquisitionen und reduziert den Wettbewerbsdruck auf dem Markt spürbar.

Die Finanzierungsseite bleibt der zentrale Engpass: Banken agieren restriktiv, und 90 % aller Deals werden mit maximal dem 4-fachen EBITDA finanziert. Private-Debt-Lösungen gewinnen an Bedeutung, sind aber weiterhin teuer. Solange sich das Zins- und Konjunkturmilieu nicht merklich verbessert, bleibt die Finanzierung das Nadelöhr vieler Transaktionen – und damit auch der limitierende Faktor für Bewertungserholungen.

Das politische Umfeld trägt zur Unsicherheit bei: 64 % der Befragten sind unzufrieden mit der Bundesregierung, und die regulatorische Komplexität gilt als wesentliche Bremse für grenzüberschreitende Deals. Digitalisierung und Bürokratieabbau werden mit Abstand am häufigsten als Wunschliste an die Politik genannt.

63 % der Befragten erwarten in den nächsten zwölf Monaten ein durchschnittliches oder höheres Transaktionsniveau – eine spürbare Verbesserung gegenüber der aktuellen Einschätzung (46 %). Aktive Marktteilnehmer berichten bereits von mehr Erstgesprächen. Die Frage ist nicht mehr ob, sondern wann die Erholung kommt – und wer dann schnell genug handeln kann.

Insgesamt lässt sich festhalten: Die Vorbereitung von H2 2025 zahlt sich langsam aus – wer Prozesse, Unterlagen und Käuferlisten bereits aufgebaut hat, agiert jetzt mit Vorsprung. Die strukturellen Weichen für eine Erholung sind gestellt: Nachfolgedruck, PE-Exit-Stau und PE-Exit-Stau und strukturelle Nachholeffekte schaffen reale Treiber. Der genaue Zeitplan bleibt jedoch von der geopolitischen und handelspolitischen Entwicklung abhängig – eine Erholung ist wahrscheinlich, ihr Tempo ungewiss.

Ausblick H2 2026:

Die vierte Ausgabe des DEALCIRCLE M&A Pulse erscheint in H2 2026 und wird die Entwicklungen des ersten Halbjahres im Längsschnitt verfolgen. Angesichts anhaltender geopolitischer Spannungen – allen voran internationale Handelskonflikte, die 66 % der Befragten als stärksten Belastungsfaktor nennen – sowie restriktiver Finanzierungsbedingungen dürften Transaktionszahlen und Bewertungen vorerst unter Druck bleiben. Die zunehmende Professionalisierung der Marktteilnehmer und der strukturell stabile Dealflow aus Nachfolge und PE-Exits sind dennoch belastbare positive Signale für die Qualität und Kontinuität künftiger Transaktionen.