

M&A-Trends 2024

Die 9 wichtigsten Entwicklungen

Unser Ausblick auf Aktivitäten, Trends und
Wachstumspotenziale

 040 29996740

 info@dealcircle.com

M&A-Prognosen und Erwartungen für das Jahr 2024

In der globalen Wirtschaftslandschaft bleibt M&A ein entscheidender Faktor für strategisches Wachstum.

Im Hinblick auf das Jahr 2024 zeichnet sich ein vielversprechendes Bild ab, geprägt von robusten Markttrends und aufkommenden Branchenpotenzialen. Bei DealCircle sehen wir dem kommenden Jahr optimistisch entgegen – und werfen im Folgenden einen genauen Blick auf die dynamischen Aspekte, die den M&A-Markt 2024 prägen werden.

Von der Performance des Smallcap-Sektors über die erwartete Aktivität im Mid- und Largecap-Bereich bis hin zur Entwicklung der Zinsen – die Landschaft ist reich an Chancen und Herausforderungen. Mit Einsichten und Prognosen soll dieser Ausblick eine starke Orientierungshilfe bieten, um die M&A-Trends und -Möglichkeiten 2024 zu navigieren.

“Wir blicken
optimistisch auf
ein Jahr voller
Möglichkeiten.”



Graig Gröbli
Co-Founder & Managing Partner

Kai Hesselmann
Co-Founder & Managing Partner

Investmentlandschaft 2024

Allgemeine Markttrends

01



Das Smallcap-Segment bleibt auch im kommenden Jahr aktiv.

Kai Hesselmann - Co-Founder & Managing Partner

Das große Angebot an **Smallcap-Unternehmen** auf dem Markt bleibt auch im nächsten Jahr ungebrochen. Ein wesentlicher Treiber hierfür ist die **Unternehmensnachfolge**, denn auch 2024 macht sich die zurücktretende Babyboomer-Generation bemerkbar. Eigentümer zahlreicher Unternehmen (besonders KMU) nähern sich dem Ruhestand und suchen nach Möglichkeiten, ihre Geschäfte erfolgreich weiterzugeben.

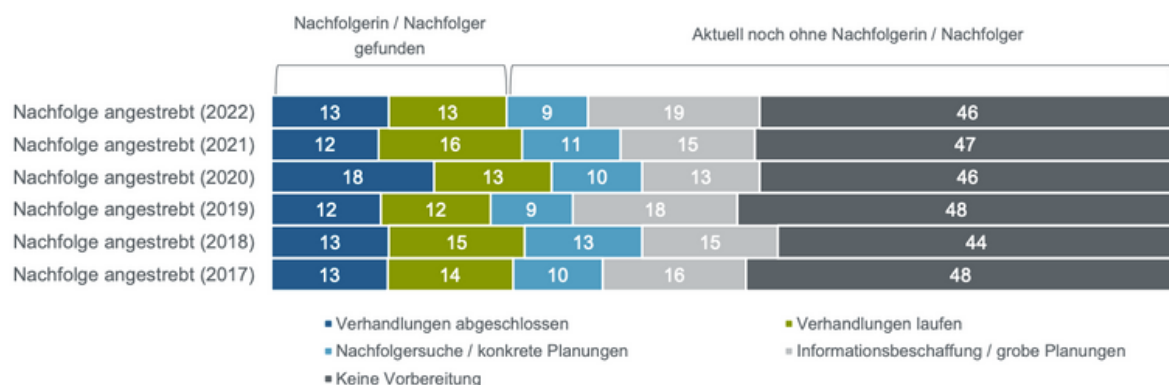
Dies eröffnet Chancen für Private-Equity-Investoren und größere Unternehmen, die an strategischen Akquisitionen interessiert sind. Zudem ermöglicht die Nachfolge oft eine effiziente Umstrukturierung und Optimierung der Unternehmen.

Im Nachfolgemonitor der KfW ([Fokus Volkswirtschaft Nr. 424 - Nachfolgemonitoring](#)) wird deutlich, dass dieser Trend sich auch über 2024 hinaus fortsetzen wird. Laut Bericht streben rund 560.000 der insgesamt 3,8 Mio. mittelständischen Unternehmen bis 2026 eine Nachfolge an.

Bis Ende 2023 wollen 190.000 Inhaber ihr Unternehmen übergeben. Der Stand der Vorbereitungen bei angestrebten Unternehmensnachfolgen in den letzten Jahren zeigt jedoch, dass in zahlreichen Fällen noch keine passenden Nachfolger feststehen. 2024 wird sich die Lage ähnlich darstellen – und damit zahlreiche Chancen bieten.

Grafik 7: Stand der Vorbereitungen bei angestrebter Unternehmensnachfolge

Unternehmensanteile in Prozent.



02



Das Mid- und Largecap Segment kommt wieder zurück, sie werden stärker und aktiver als 2023.

Graig Gröbli - Co-Founder & Managing Partner

Für Mid- und Largecap-Deals spielt die geopolitische Stabilität eine große Rolle, da sie das Geschäftsklima und somit auch ihre M&A-Aktivitäten beeinflusst.

Angesichts der aktuellen geopolitischen Unsicherheiten und der Hoffnung auf eine **wirtschaftliche Erholung** im Jahr 2024 sind die Aussichten für das Mid- und Largecap-Segment gemischt.

Dennoch erwarten Unternehmen hier eine Zunahme der Aktivität und Stärke im Vergleich zum Vorjahr, da verbesserte Geschäftsbedingungen, erhöhte Verbraucherausgaben sowie strategische Akquisitionen und Fusionen den Markt positiv beeinflussen werden. Mid- und Largecap-Unternehmen bieten weiterhin tendenziell stabile Erträge und bleiben daher eine attraktive Option für konservative Investoren.

Besonders profitieren dürften 2024 Unternehmen aus Branchen, die mit der Energiewende zu tun haben, darunter handwerkliche Betriebe mit Fokus auf energetischer Sanierung, Elektrotechnik, Elektroinstallation und Photovoltaik. Auch die Bereiche Glasfaser-Infrastruktur mitsamt dem dafür notwendigen Tiefbau sowie Tech-Unternehmen im KI-Segment werden profitieren.

03



Die von der US-Fed in Aussicht gestellte deutliche Zinssenkung wird 2024 den M&A-Markt beflügeln.

Kai Hesselmann - Co-Founder & Managing Partner

Ende 2023 stellte die US-Notenbank gleich drei Zinssenkungen um jeweils 0,25 Prozentpunkte für 2024 in Aussicht.

Die niedrigen Zinsen werden Akquisitionsfinanzierungen wieder günstiger machen. Der Unternehmensankauf wird damit leichter und Anleger werden diese Situation für sich nutzen.

Niedrigere Zinssätze werden zudem die Kreditvergabe ankurbeln und damit das **Wirtschaftswachstum fördern**.



Sollten die Zinsen tatsächlich wie prognostiziert sinken, werden wir eine Belebung im M&A-Markt sehen, denn die niedrigeren Finanzierungskosten werden mehr Unternehmen dazu ermutigen, strategische Übernahmen und Fusionen in Betracht zu ziehen.

Darüber hinaus könnte im Allgemeinen mehr Kapital in den Markt fließen, was wiederum die Bewertungen und Dealgrößen erhöht.

Hierbei ist es jedoch wichtig zu beachten, dass die M&A-Aktivität auch von anderen Faktoren wie dem allgemeinen Wirtschaftsklima und der geopolitischen Landschaft beeinflusst wird.

Käufergruppen im Fokus: Private Equity und Corporates prägen das Jahr

04



Private Equity wird als Käufergruppe noch aktiver werden und steht unter hohem Anlagedruck.

Graig Gröbli - Co-Founder & Managing Partner

Nachdem aktuell eher die Strategen profitieren, wird die Private-Equity-Branche (PE) wieder verstärkt zurückkommen. Der hohe Druck, zu investieren, gekoppelt mit den Erwartungen stagnierender oder sogar sinkender Zinsen im Jahr 2024, schafft ein Umfeld, in dem PE-Firmen ständig auf der Suche nach attraktiven **Investitionsmöglichkeiten** sein werden.

Dieser Trend zur erhöhten Aktivität deutet auf ein **dynamisches und wettbewerbsfähiges Investitionsklima** im kommenden Jahr hin.

Darüber hinaus verfügen PE-Unternehmen derzeit über große Mengen an ungebundenem Kapital. Kombiniert mit ihrer Fähigkeit, Firmen erfolgreich zu restrukturieren und effizienter zu gestalten, könnten sie 2024 einen bedeutenden Mehrwert in der M&A-Landschaft schaffen.

Während die hohen Zinsen es Private-Equity-Unternehmen aktuell schwer machen, das nötige Fremdkapital für attraktive Deals aufzubringen, wird dies mit sinkenden Zinsen einfacher möglich sein. Der Einstieg ins M&A-Geschäft wird damit für Finanzsponsoren wieder attraktiv.

Auch eine Belebung des IPO-Marktes würde die Fundraising-Aussichten verbessern, da dies den Private-Equity-Firmen einen weiteren Weg bietet, Investitionen aus ihren Portfoliounternehmen zu veräußern – und somit ihre Aktivität im M&A-Sektor weiter zu erhöhen.



Corporates bleiben weiter aktiv und werden sich im Vergleich zum Vorjahr im Wettbewerb besser behaupten können.

Kai Hesselmann - Co-Founder & Managing Partner

Corporates bleiben ebenfalls aktiv. Ihre verbesserte Wettbewerbsfähigkeit gegenüber PE sorgt für eine Reihe von strategischen Vorteilen.

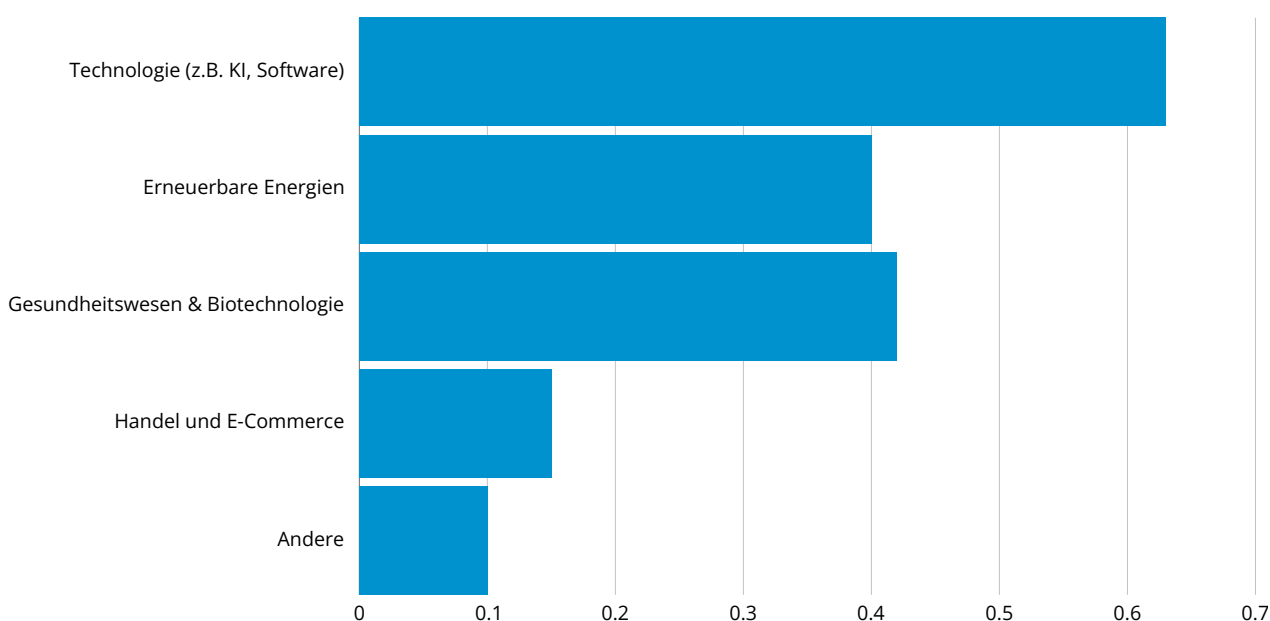
Diese beinhalten unter anderem Branchenkenntnisse, operative Expertise und die Möglichkeit, Synergien zu nutzen. Ihre anhaltende Aktivität auf dem Markt unterstreicht ihre Bedeutung als wichtige Akteure in der Finanzlandschaft.

Darüber hinaus werden Corporates im Jahr 2024 voraussichtlich ein **stärkeres Interesse an M&A-Transaktionen** zeigen, um auf die Entstehung neuer Märkte zu reagieren und ihre Geschäftsmodelle weiter zu diversifizieren.

Zudem könnten bisherige oder neu auftretende geopolitische und wirtschaftliche Herausforderungen dazu führen, dass mehr Corporates Fusionen und Übernahmen als strategisches Mittel zur Risikominderung und Stärkung ihrer Marktposition nutzen.

Unsere Prognosen beruhen auf den Ergebnissen unserer eigenen Befragung von 1.000 M&A-Beratern aus dem Sommer 2023, zu finden in unserem Whitepaper ["Wie stechen Corporates Finanzinvestoren im M&A-Wettbewerb aus?"](#).

Darin haben wir unter anderem die Branchen oder Bereiche identifiziert, in denen M&A-Berater in den nächsten 5 Jahren den größten M&A-Erfolg für Corporates sehen:



Neue Marktbedingungen

Was auf Investoren zukommt

06



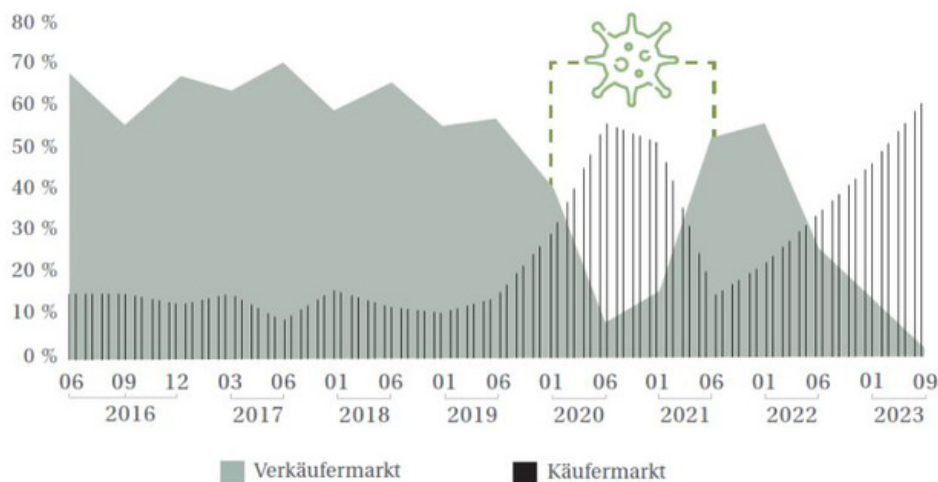
Insgesamt sehen wir einen Käufermarkt, denn es gibt weniger Kaufinteressenten als verkaufswillige Unternehmens-Inhaber.

Graig Gröbli - Co-Founder & Managing Partner

Aktuell befinden wir uns in einem Rekord-Käufermarkt, der sich unserer Ansicht nach auch 2024 weiter fortsetzen, wenn nicht sogar noch weiter verschärfen wird. Entsprechend gibt es weniger potenzielle Käufer als willige Verkäufer. Diese Dynamik hat bereits erhebliche Auswirkungen auf die Bewertungen und die Verkaufsprozesse bedingt.

In diesem Umfeld sind die Bewertungen unter Druck geraten, da die Nachfrage das Angebot nicht übersteigt. Dies führte zu längeren Verkaufsprozessen und einer geschwächten Verhandlungsposition der Verkäufer. Verkäufer haben entsprechend ihre **Strategien angepasst** und sich auf die Präsentation von soften Faktoren jenseits des reinen finanziellen Wertes konzentriert – wie Unternehmenskultur, Marktposition, Kundenbeziehungen u.ä.

6. Sehen Sie das aktuelle Marktumfeld eher als einen Käufer- oder Verkäufermarkt?



■ Noch nie war die Einschätzung der Machtverhältnisse so klar, wie in dieser Umfrage: 62 % der Befragten – und damit so viele wie noch nie zuvor – sehen den aktuellen Markt als Käufermarkt. Einen Verkäufermarkt sehen hingegen nur 3,8 %, was ebenfalls ein „Rekordwert“ ist.

Die obige Grafik aus der Dezemberausgabe des Allerts Monitor von Allert & Co. zeigt diese Entwicklung sehr eindrucksvoll.

Dieser Käufermarkt eröffnet auch 2024 zahlreiche Möglichkeiten: Investoren werden weiterhin in der Lage sein, attraktive Deals zu finden und langfristige Investitionen zu tätigen, die **hohe Renditen** versprechen.

Dabei wird der Käufermarkt weiterhin eine verstärkte Due Diligence von Seiten der Käufer erfordern, denn trotz niedrigerer Bewertungen sollten die potenziellen Risiken und Fallstricke einer Übernahme nicht übersehen werden. Dazu gehört das Verstehen der Finanzen des Zielunternehmens, seiner Wettbewerbsposition und der Branchentrends. Die aktuell schon wichtige Rolle von Beratern und Vermittlern wird noch mehr an Bedeutung gewinnen, da sie dabei helfen, den besten Preis zu erzielen und einen reibungslosen Verkaufsprozess zu gewährleisten.

M&A 2024: Energie, KI und Digitalisierung als Branchentreiber

07



Das Handwerk, bzw. alle Bereiche, die mit der Energiewende zu tun haben, werden klaren Aufschwung erfahren.

Kai Hesselmann - Co-Founder & Managing Partner

In einigen Branchen erwarten wir für das Jahr 2024 besonders interessante Entwicklungen.

Vor allem die **Handwerksbranche ist in Bewegung** und weist einige markante Trends auf, die erheblichen Einfluss auf die M&A-Aktivitäten haben werden. Im Zentrum stehen dabei Themen wie energetische Sanierung und Photovoltaik.

Mit dem gestiegenen Umweltbewusstsein und der Förderung erneuerbarer Energien steigt die Nachfrage nach diesen Services. Unternehmen werden versuchen, ihre Kompetenzen in diesen Bereichen auszubauen, sodass wir mit einer Zunahme der Transaktionen rechnen. Auch die vielfach ungeklärte Nachfolge in zahlreichen Betrieben und der extrem fragmentierte Markt begünstigen einen Anstieg der Transaktionen.

Hier gelten klare **ESG-Vorschriften**, die eingehalten und umgesetzt werden müssen. Unternehmensbewertungen, die einen Fokus auf die Analyse von ESG-Faktoren legen, werden demnach relevanter – genauso wie M&A-Berater, die über die entsprechende Expertise verfügen und so die Weichen für erfolgreiche Deals stellen können.

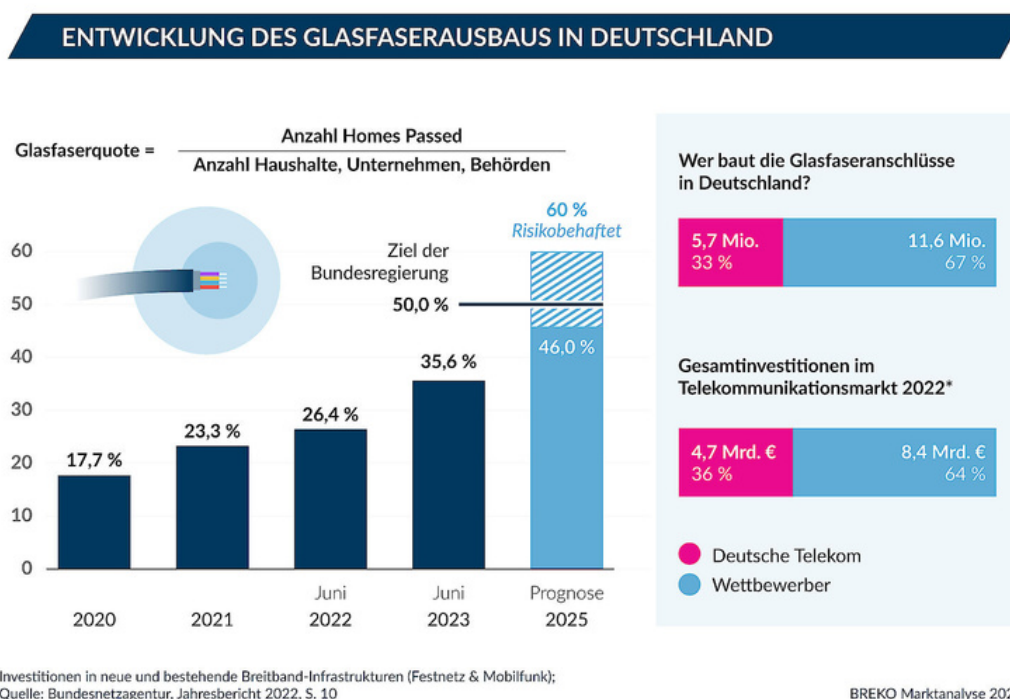


Im Bereich der Glasfaserinfrastruktur bietet sich erhebliches Investitions- und Übernahme Potenzial.

Graig Gröbli - Co-Founder & Managing Partner

Ein weiterer wichtiger Bereich ist der Ausbau der Glasfaserinfrastruktur. Die wachsende Bedeutung von schnellem Internet und digitalen Services lässt erwarten, dass dieser Sektor eine **bedeutende Rolle im M&A-Geschehen** einnehmen wird.

Eine aktuelle Prognose zum Glasfaserausbau und den damit verbundenen Investitionen findet sich in der BREKO Marktanalyse 2023:



Um die notwendige Infrastruktur zu schaffen, bedarf es einer umfangreichen Expertise aus diversen Gebieten. Insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Technologie, Medien und Telekommunikation sowie dem Tiefbau sind für die Unternehmensübernahme oder auch Nachfolge besonders attraktiv. Die Förderprogramme für den Glasfaserausbau von Bund und Ländern (u. a. Bundesförderung zum Breitbandausbau) sorgen dafür, dass die hier beteiligten Unternehmen im Zuge der weiteren Marktentwicklung stark profitieren.

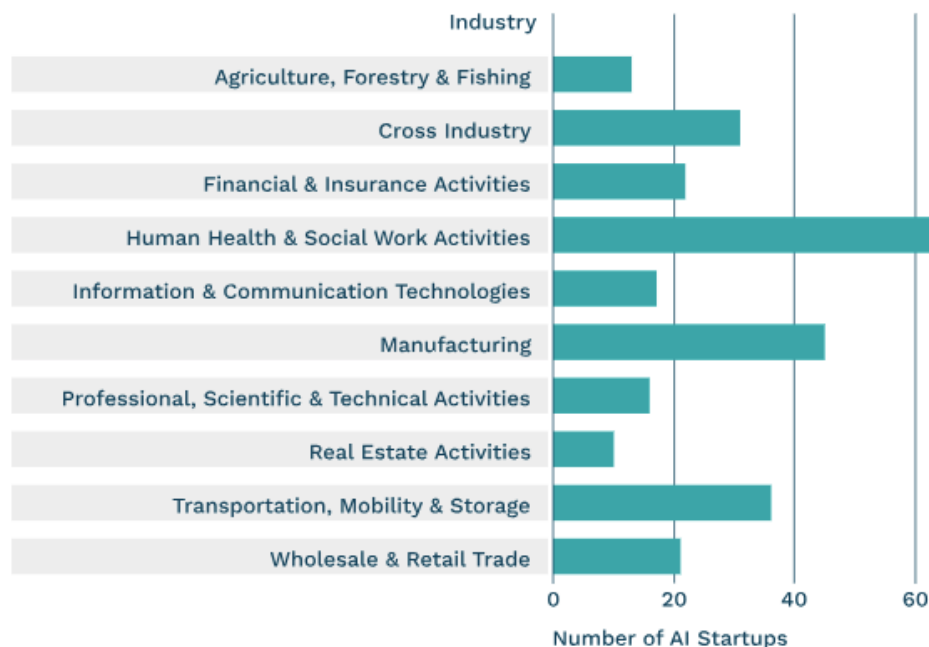


Unternehmen, die KI in die Anwendung bringen und nutzbare KI-Modelle schaffen, sind 2024 enorm attraktiv.

Kai Hesselmann - Co-Founder & Managing Partner

Ein letzter entscheidender Faktor ist KI-Technologie. Mit ihrer Fähigkeit, Prozesse zu optimieren und neue Geschäftsfelder zu eröffnen, kann sie eine treibende Kraft bei Unternehmenszusammenschlüssen und -übernahmen sein. Schon in den letzten Jahren hat sie im Finanzwesen wie auch in der M&A-Branche völlig **neue Chancen erschlossen**.

Im Bericht "German AI Startup Landscape 2023" des appliedAI Institute for Europe finden sich zahlreiche interessante Daten rund um KI-Startup Gründungen in Deutschland. Folgende Auswertung zeigt, in welchen Industriesektoren in 2023 die Schwerpunkte lagen:



Es ist außerdem zu erwarten, dass Unternehmen, die diese Technologie erfolgreich einsetzen und weiterentwickeln, attraktive Übernahmeziele sein werden.

Die Kombination aus dem hohen Interesse an KI-Technologie und der begrenzten Anzahl von Unternehmen, die diese Technologie effektiv nutzen und entwickeln, könnte jedoch zu einem intensiven Wettbewerb im Käuferumfeld und damit einhergehend zu einer entsprechenden Preiserhöhung führen.

Fazit: Strategische M&A-Ausrichtungen für 2024

Unser Ausblick auf das M&A-Jahr 2024 zeichnet ein dynamisches Bild der Investitionslandschaft. Hier noch einmal alle 9 Entwicklungen auf einen Blick:

01 Smallcap-Unternehmen werden ihre starke Performance fortsetzen.

02 Mid- und Largecaps werden eine erhöhte Aktivität gegenüber 2023 zeigen.

03 Auch die Zinssätze werden weitgehend stabil bleiben, mit der Möglichkeit einer leichten Senkung in der zweiten Jahreshälfte.

04 Bei den Käufergruppen erwarten wir eine Zunahme der Aktivität bei Private-Equity-Firmen.

05 Die Aktivität bei Corporates bleibt weiterhin konstant hoch.

06 Der aktuelle Rekord-Käufermarkt wird sich unserer Ansicht nach auch 2024 so fortsetzen.

07

Die Handwerksbranche ist aufgrund von Themen wie energetischer Renovierung, Elektrotechnik und Photovoltaik besonders attraktiv.

08

Der andauernde Ausbau der Glasfaserinfrastruktur hält viele Chancen für Unternehmenskäufe und -verkäufe bereit.

09

Auch KI-Technologien werden die M&A-Landschaft maßgeblich prägen.

Insgesamt zeigt unser Ausblick, dass 2024 in allen Belangen ein Jahr voller Chancen und Herausforderungen für M&A-Aktivitäten wird. Unternehmen jeglicher Größe, die diese Trends erkennen und strategisch nutzen, können ihre Position stärken und neue Wachstumschancen erschließen.



Quellen:

- https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/daten_und_fakten/dokumente/Daten-und-Fakten-27_2021.pdf (abgerufen am 11.12.2023)
- <https://bit.ly/41NvMEQ> (Newsletter Versand-Datum 06.11.23)
- Alerts Monitor 02 - 2023 (Newsletter Versand-Datum 02.11.23)
- <https://www.brekoverband.de/schwerpunkte/breko-marktanalyse/> (abgerufen am 11.12.2023)
- <https://www.appliedai-institute.de/hub/2023-ai-german-startup-landscape> (abgerufen am 11.12.2023)

DealCircle bietet technologiebasierte M&A-Lösungen für Verkaufsberater und Käufer an. Hunderte von M&A-Beratern nutzen unser Tool für die Käuferidentifikation und Marktansprache. Investoren erhalten somit Zugang zu einem umfassenden Dealfow relevanter Projekte.

Wenn Sie mehr über DealCircle und das DealCircle Directory erfahren möchten, freuen wir uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt

Speersort 1
20095 Hamburg

www.dealcircle.com
info@dealcircle.com

040 / 299 967 40