

Wie stechen Corporates Finanzinvestoren im **M&A-Wettbewerb** aus?

Ergebnisse der DealCircle-Umfrage unter
rund 1.000 M&A-Beratern aus dem Sommer
2023

 040 29996740

 info@dealcircle.com

Chancen nutzen mit DealCircle

Unsere jüngste Studie offenbart
eindrucksvoll, wie sich strategische
Käufer derzeit im M&A-Segment
positionieren.

Die Ergebnisse verdeutlichen die attraktiven Gelegenheiten, die die gegenwärtige Marktlandschaft für Strategen bereithält. Es ist erfreulich, diese positiven Tendenzen zu sehen, die sich auch aus dem veränderten Zinsumfeld ergeben.

Die sich bietenden Chancen für strategische Käufer zeigen nicht nur ihre robuste Position, sondern sind auch ein Barometer für die dynamische und opportune M&A-Landschaft. Diese Konstellation ist ein ermutigendes Signal für alle Akteure im M&A-Ökosystem.



“Jetzt schlägt die
Stunde der
Corporates.”

Kai Hesselmann
Co-Founder & Managing Partner

Key Learnings für strategische Käufer

Die Ergebnisse unserer Studie sind in vieler Hinsicht interessant und nützlich. Aus unserer Sicht ergeben sich drei Key Learnings für strategische Käufer.

01

Corporates behaupten sich erfolgreich gegenüber Finanzinvestoren

M&A-Berater sehen Corporates in vielen Bereichen als gleichermaßen stark oder sogar stärker als Finanzinvestoren an.

02

Corporates punkten durch Stärken, die Finanzinvestoren nicht abdecken

M&A-Berater sehen die hohe Attraktivität von Corporates im Vergleich zu Finanzinvestoren in deren individuellen Stärken und Vorteilen begründet. Sie punkten damit durch wertvolle Alleinstellungsmerkmale.

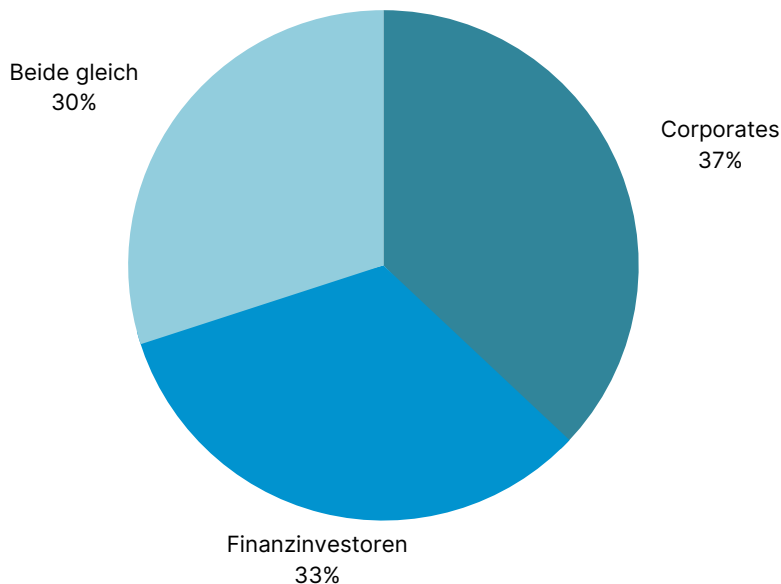
03

Corporates haben auch in Zukunft ein starkes Marktpotenzial

M&A-Berater sehen Corporates auch zukünftig auf Erfolgskurs. Die Mehrzahl der Befragten geht davon aus, dass sie den Markt gleichermaßen bis stärker dominieren werden.

01

Wer hat aus Ihrer Sicht in den letzten 12 Monaten im M&A-Bereich dominiert?

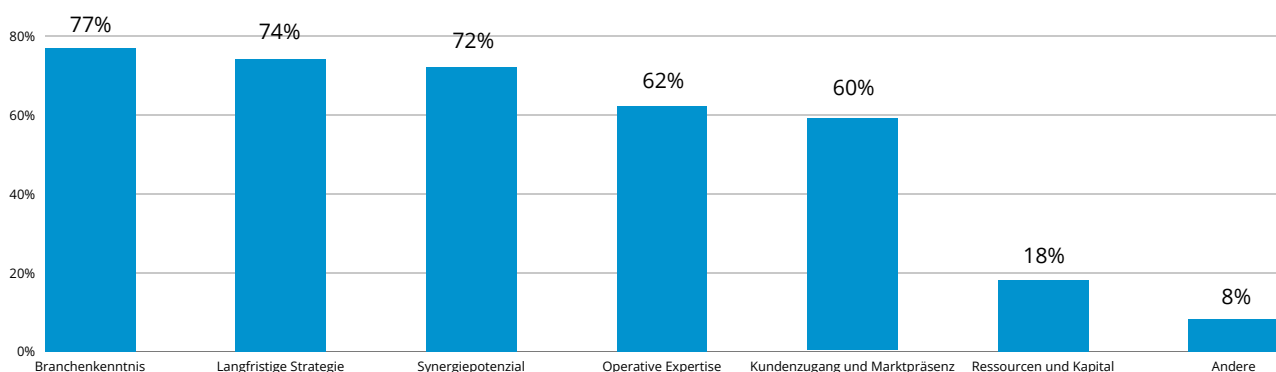


Knapp 70% der befragten M&A-Berater glauben, dass Corporates den M&A-Bereich genauso gut oder besser dominieren.

Lediglich 30% empfinden, dass die Finanzinvestoren den M&A-Bereich dominieren.

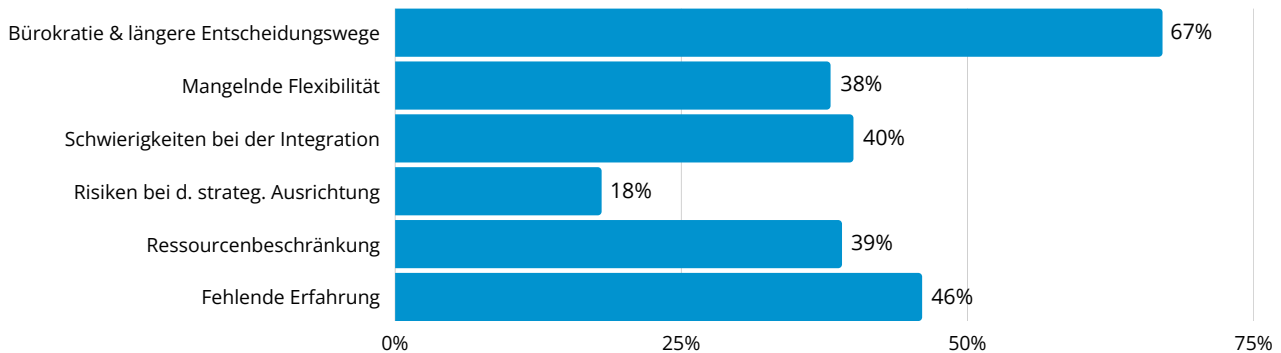
02

Welche der folgenden Stärken sehen Sie bei Corporates?



M&A-Berater sehen die Stärken der Corporates vor allem in den Bereichen Branchenkenntnis, langfristige Strategie, Synergiepotenzial und operative Expertise. Durch sie können Corporates Chancen und Risiken besser bewerten und erreichen eine leichtere Wertsteigerung nach dem M&A-Prozess. Sie gewährleisten eine gesteigerte Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit sowie eine reibungslose Integration.

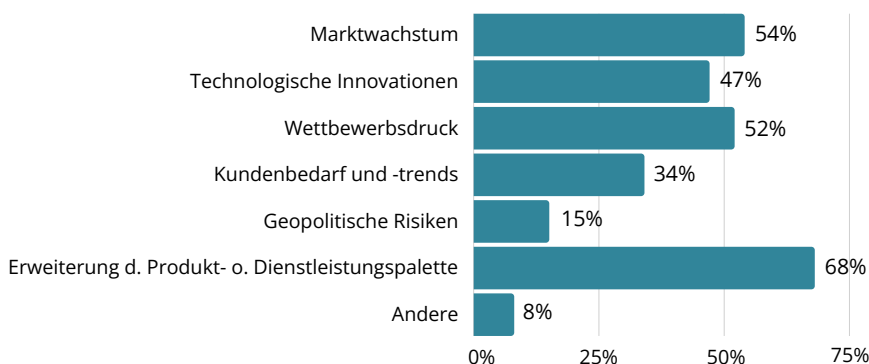
03 Welche der folgenden Herausforderungen sehen Sie für Corporates im M&A-Prozess im Vergleich zu Finanzinvestoren?



M&A-Berater sehen Corporates vor komplexen Herausforderungen. Die größten stellen dabei Bürokratie und lange Entscheidungswege dar. Weiter werden mangelnde Flexibilität aufgrund der Unternehmensgröße, eine schwierigere Integration nach der Übernahme sowie fehlende Erfahrung genannt.

Begrenzte Ressourcen und Risiken bei der strategischen Ausrichtung auf eine M&A-Transaktion sind ebenfalls Herausforderungen, die Corporates aus Sicht der M&A-Berater meistern müssen.

04 Welche Faktoren beeinflussen Ihrer Meinung nach die M&A-Entscheidungen von Corporates am stärksten?

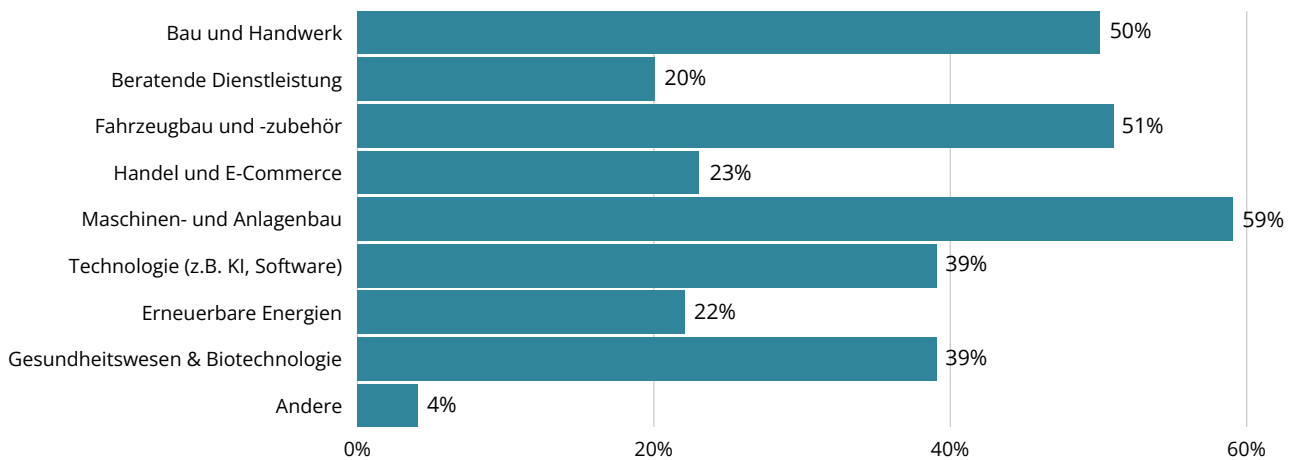


Als einen der wichtigsten Motivatoren für M&A-Entscheidungen von Corporates sehen M&A-Berater laut unserer Umfrage die Erweiterung des Angebots und damit die Gewinnung von mehr Kunden.

Auch ein stärkeres Marktwachstum, hoher Wettbewerbsdruck, das Streben nach technologischer Innovation und der aktuelle Kundenbedarf sowie -trends wurden identifiziert. Für weniger ausschlaggebend halten die Befragten geopolitische Risiken sowie andere Aspekte wie geographische Erweiterung, demographischen Wandel und Personalmangel.

05

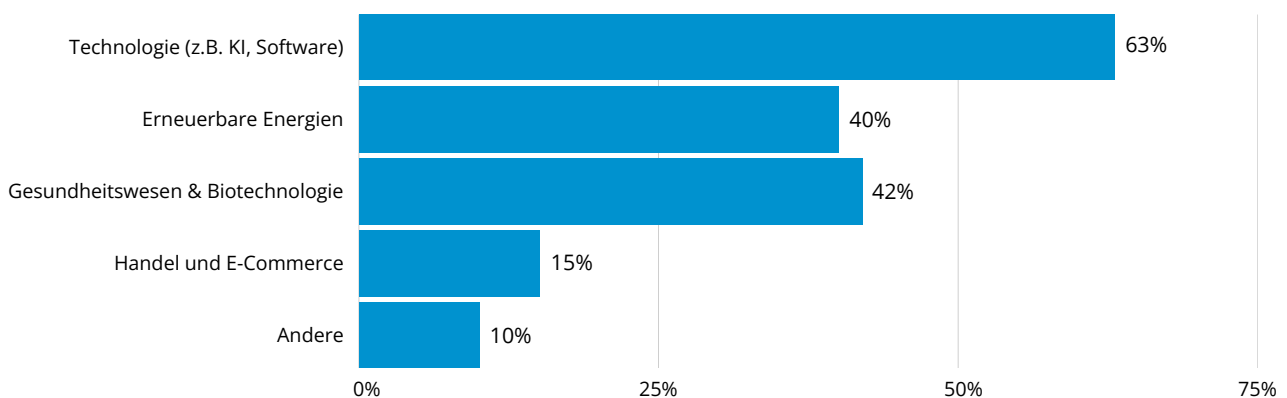
In welchen Sektoren sehen Sie Vorteile von Corporates gegenüber Finanzinvestoren?



M&A-Berater sehen den Mehrwert strategischer Käufer vor allem in traditionellen Branchen wie im Maschinenbau, Automotive oder Bauwesen. In den Bereichen Dienstleistungen und Handel werden die Vorteile der Corporates weniger hoch gewertet.

06

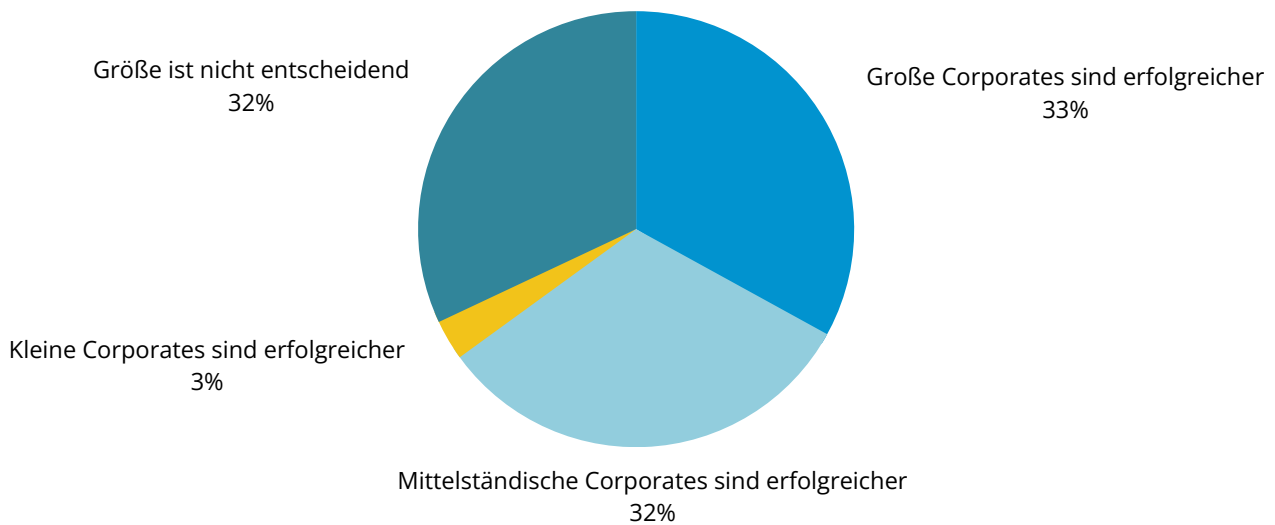
In welchen Branchen oder Bereichen erwarten Sie in den nächsten 5 Jahren den größten M&A-Erfolg für Corporates?



Genau gegensätzlich zu den antizipierten Stärken der Corporates im Maschinenbau, Automotive und Bau, werden in den nächsten 5 Jahren verstärkt Deals bei Technologieunternehmen, im Gesundheitswesen und bei Renewables erwartet.

07

Welchen Einfluss hat die Größe des Corporates auf den Erfolg im M&A-Prozess?



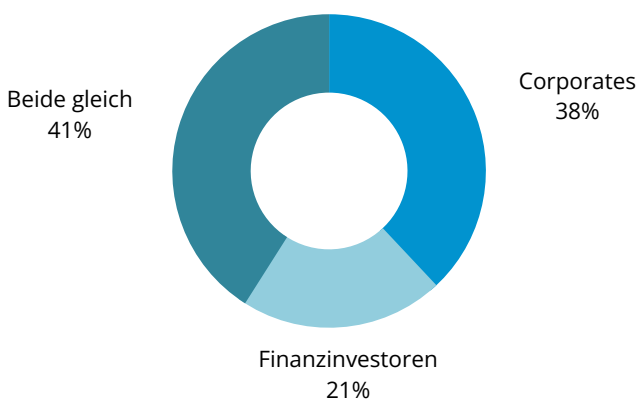
Die Größe der Corporates ist für die meisten M&A-Berater ein wichtiger Faktor. Vor allem große und mittelständische Corporates werden als erfolgreich betrachtet.

Die Stärke großer Corporates sind ihre umfangreichen Ressourcen, während mittelständische Corporates agiler auf veränderte Marktbedingungen reagieren können.

Ein Drittel der Befragten hält die Größe für irrelevant und nur ein sehr geringer Anteil der M&A-Berater sieht kleine Corporates im Vorteil.

08

Welcher Akteur ist besser in der Lage, langfristigen Wert nach einer M&A-Transaktion zu schaffen? Wie kann langfristiger Wert geschaffen werden?

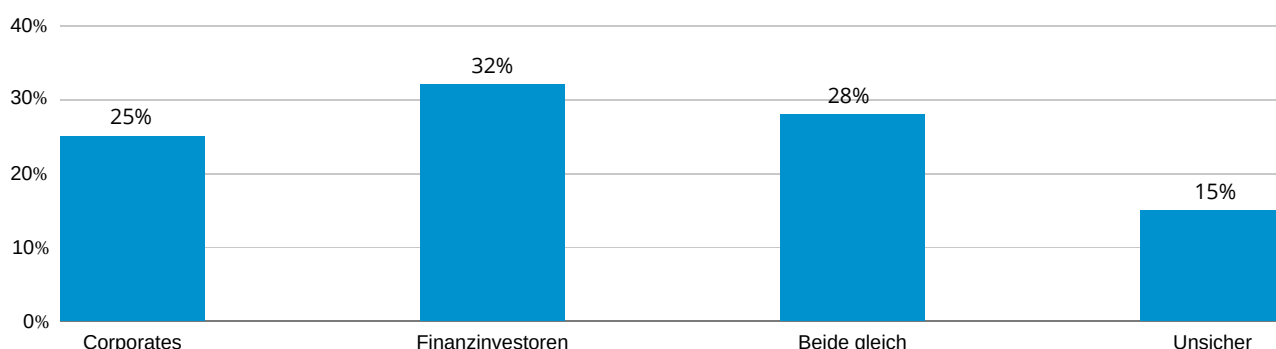


Da sich sowohl Corporates als auch Finanzinvestoren auf das Kerngeschäft fokussieren und in beiden Fällen durch die Transaktion ein USP entsteht, sieht die Mehrzahl der Befragten Corporates und Finanzinvestoren gleichermaßen in der Lage, langfristigen Wert zu schaffen.

M&A-Berater, die Corporates im Vorteil sehen, schätzen vor allem deren Fähigkeiten, Synergieeffekte zu nutzen, ihre größeren Sales- und Marketing-Teams sowie den geringen Exit-Druck, der mehr Zeit für Entscheidungen und Umsetzung lässt.

Bei den Finanzinvestoren sehen die Befragten wiederum Vorteile durch den Aufbau einer Plattform, das Buy & Build-Verfahren, den Fokus auf Werttreiber sowie die Effizienzsteigerung.

09 | Wer wird Ihrer Meinung nach in den nächsten 5 Jahren den **M&A-Markt dominieren**? Warum?



Insgesamt sehen die meisten der befragten M&A-Berater sowohl Corporates als auch Finanzinvestoren gleichermaßen als die dominierende Kraft der nächsten Jahre an.

Faktoren, die Corporates aus Sicht der Befragten führend auf dem M&A-Markt machen, sind ihre bereits vorhandene Marktmacht, der hohe Wettbewerbsdruck, die Möglichkeit zur marktunabhängigen strategischen Akquisition sowie die vorteilhafte Finanzierungssituation.

Zahlreiche M&A-Berater sehen Corporates und Finanzinvestoren gleich auf, da beide zwar vor unterschiedlichen Herausforderungen stehen, diese aber auch gleichermaßen mit ihren spezifischen Vorteilen bewältigen können.

Befragte, die Finanzinvestoren als die dominierende Kraft der nächsten Jahre sehen, begründen dies mit deren bestehendem Transaktions-Know-how, dem Anlagedruck bei Kapitalzugang sowie der geringen Bürokratie.

Unsicherheit über die Marktdominanz der nächsten 5 Jahre besteht bei M&A-Beratern aufgrund der unvorhersehbaren Zins- und Konjunkturentwicklung. Aber auch die Konkurrenz von Corporates untereinander, die Verunsicherung der Finanzinvestoren und damit verbundene geringere Investments tragen dazu bei.

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 Dealflow relevanter Projekte.

Wenn Sie mehr über DealCircle und die 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