

Das M&A-Jahr 2024: Rück- und Ausblick

| Wie 2024 den Kurs für 2025 setzt

Das Jahr 2024 brachte erneut Herausforderungen für die M&A-Branche, nachdem 2023 bereits als ein schwaches Jahr in Erinnerung geblieben ist. Trotz des anfänglichen Optimismus zu Beginn des Jahres blieben viele Hoffnungen unerfüllt, insbesondere, was die Zinsentwicklung und eine Belebung des Marktes betraf. Die DealCircle-Gründer Kai Hesselmann und Graig Gröbli analysieren die Marktentwicklung im Jahr 2024 und liefern zudem einen vorsichtigen Ausblick auf 2025. Wer den beiden lieber zuhören will, kann dies in **Episode 93 des Podcasts CLOSE THE DEAL** tun.



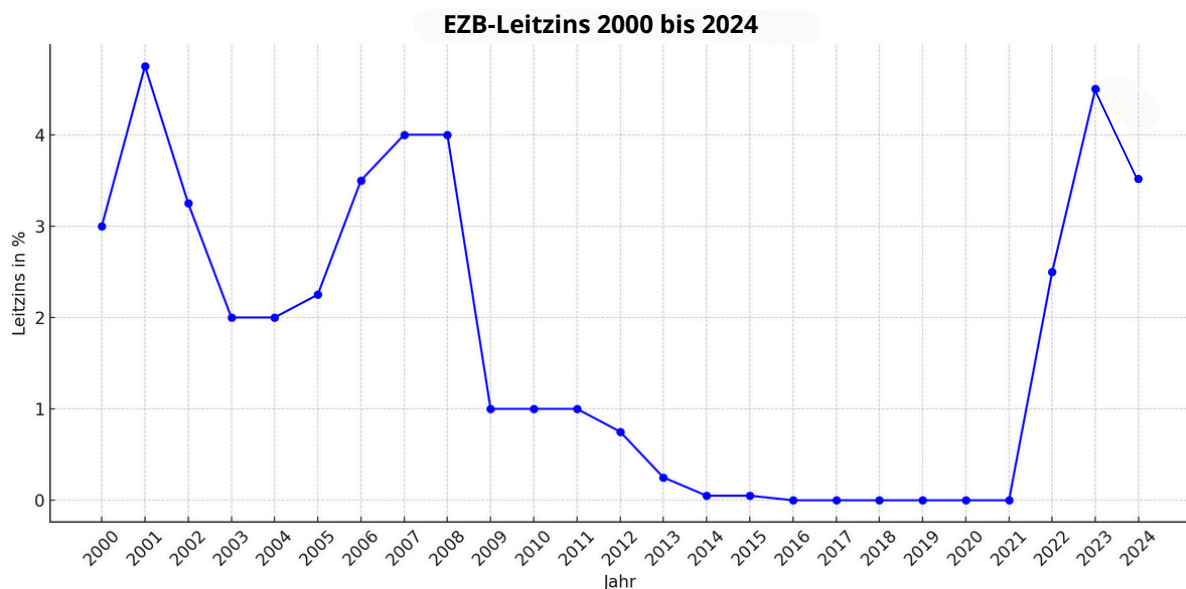
Rückblick auf das Jahr 2024

Das letzte Jahr zeigte, wie stark externe Faktoren den M&A-Markt beeinflussen. Die anfängliche Zuversicht wurde schnell durch anhaltend **hohe Inflationsraten und das weiterhin hohe Zinsniveau** gedämpft. Dies belastete Unternehmen und führte zu zurückhaltender Investitionstätigkeit. Auch das Preisniveau blieb trotz rückläufiger Inflation hoch, was den Konsum weiter dämpfte und die Unternehmenszahlen vieler Firmen belastete.

Viele Transaktionen scheiterten zudem an überambitionierten Businessplänen, die den realen Marktbedingungen nicht standhielten. Diese Diskrepanz führte zu steigendem Frust und ineffizienten Prozessen – ein konservativerer Planungsansatz hätte möglicherweise eine höhere Abschlussrate ermöglicht.

Auch weiterhin blieben große Herausforderungen bestehen, gerade im Large-Cap-Bereich fanden nur wenige Deals statt. Besonders sogenannte **„Zombie-Deals“**, also Transaktionen ohne klare Ergebnisse, banden Berater-Kapazitäten und haben massiv zu einer allgemein verlängerten Prozessdauer beigetragen, die im Schnitt von neun auf über 13 Monate stieg – ein Anstieg von rund 50 %.

Im Gegensatz dazu zeigte das Small-Cap-Segment Stabilität, was vor allem der fortwährenden Nachfolgewelle geschuldet ist: Viele Transaktionen in diesem Bereich resultierten aus der Notwendigkeit, Nachfolgeregelungen zu treffen, und wurden von strategischen sowie Finanzinvestoren, häufig in Form von Add-on-Akquisitionen, vorangetrieben.



Quelle: [leitzinsen.info](https://www.leitzinsen.info) mit Daten der Europäischen Zentralbank

Internationale Investoren treiben Aktivitäten

Während deutsche Käufer im Mid- und Large-Cap-Bereich zurückhaltend agierten, prägten internationale Investoren das Transaktionsgeschehen. Nordamerika sowie europäische Nachbarländer übernahmen eine zentrale Rolle, während Käufer aus China nahezu komplett vom Markt verschwanden. Der Einfluss globaler Player unterstrich die Bedeutung internationaler Netzwerke für die strategische Transaktionsplanung.

Technologische Fortschritte als Hoffnungsträger

Das Jahr 2024 offenbarte eine ambivalente Haltung gegenüber KI-Tools im M&A-Bereich: Der tatsächliche Einsatz breiter KI-Lösungen blieb zwar immer noch begrenzt, dennoch wuchs die **Neugier und Experimentierfreude** spürbar – regelrechte FOMO (Fear of Missing Out) trieb Beratungshäuser aller Größen dazu, neue digitale Tools auszuprobieren. Besonders Single-Use-Case-Lösungen wie Scraping-Tools, Datenbanken und Research-Anwendungen kamen verstärkt zum Einsatz. Obwohl noch keine umfassenden KI-Plattformen existieren, zeigten spezifische Anwendungen großes Potenzial, insbesondere bei der Wettbewerbsanalyse, Due Diligence und Ziel-Evaluierung.

Tabelle zur Marktaktivität in 2024

Marktsegment	Aktivität 2024	Besonderheiten
Large Cap	Sehr gering	Wenige große PE-Transaktionen
Mid Cap	Moderat	Fokus auf ausländische Käufer
Small Cap	Einigermaßen hoch	Mikrotransaktionen mit vielen MBI-Käufern

Ausblick auf das Jahr 2025

Der deutsche M&A-Markt könnte 2025 vor einer längst ersehnten Stabilisierung stehen, die Anlass zu vorsichtigem Optimismus gibt und wichtige Impulse für eine Erholung setzen könnte.

- Ein signifikanter Backlog an PE-Exits könnte den Markt in 2025 beleben, besonders im Mid- und Large-Cap-Bereich.
- Internationale Märkte, allen voran die USA, bleiben ein Vorbild für mögliche Wachstumsimpulse.
- Die prolongierte Dauer von Deals und die Zunahme von „Zombie-Deals“ könnten auch im kommenden Jahr noch eine zentrale Herausforderung darstellen.

Wirtschaftliche Unsicherheiten bleiben jedoch weiterhin ein Risiko. Die politische Stabilität in Deutschland und mögliche Konjunkturimpulse werden entscheidend sein, um das Wachstum 2025 zu fördern. Dennoch bleibt Vorsicht geboten, da die Investitionszurückhaltung von 2024 weiterhin nachwirkt.

Ergänzend lässt sich beobachten, dass die Offenheit für KI- und Automatisierungslösungen steigt, vor allem im Research und Datenmanagement. Jedoch bleibt die Einführung umfassender, standardisierter M&A-Tools noch Zukunftsmusik.

Wichtig ist es aktuell vor allem, sich eingehend mit neuen Tools und Möglichkeiten zu befassen und dafür auch entsprechend **zeitliche wie monetäre Ressourcen** einzuplanen – im Idealfall auch auf Management- und C-Level-Ebene. Jeder, der die Zeit investiert, kann davon profitieren, es ist schon lange nicht mehr nur das Privileg von großen Firmen.

„Die Tools machen es einem leicht – es braucht nur die Offenheit, sie konsequent zu nutzen.“



Kai Hesselmann
Co-Founder & Managing Partner

Handlungsempfehlungen und Learnings

Für Verkäufer

- Realistische Preiserwartungen vermeiden unnötige Verzögerungen.
- Investment in Financial Factbooks auch bei kleineren Transaktionen schafft Transparenz und erhöht die Abschlusswahrscheinlichkeit.

Für M&A-Berater

- Proaktive Beratung bei der Erstellung konservativer Businesspläne.
- Frühzeitig Liquidität / Solvenz der Käufer prüfen, Eigenkapitalnachweise oder Finanzierungsbestätigungen einsammeln.
- Sehr stringente Prozessführung: nicht zu früh und nicht für einen zu langen Zeitraum Exklusivität vereinbaren.

Für Käufer

- Erweitertes Screening-Potential durch optimierte Tools nutzen.
- Verstärkte Kooperation mit spezialisierten Beratern zur Identifikation stabiler Targets.

Fazit

Das Jahr 2024 verdeutlicht, dass Marktstabilität und Wachstumsimpulse Zeit brauchen. Obwohl 2024 mehr Bewegung zeigte als sein Vorgänger, blieben viele Herausforderungen bestehen. Für 2025 gibt es jedoch Lichtblicke – von einem möglichen Abbau des PE-Backlogs bis hin zur verbesserten Konjunktur Deutschlands. Entscheidend wird neben der wirtschaftlichen Lage sein, wie Marktteilnehmer mit neuen Technologielösungen, realistischer Planung und strategischen Entscheidungen die nächsten Schritte gestalten. Ebenso bleibt Kooperation der Schlüssel, um den deutschen M&A-Markt nachhaltig zu beleben.



„Vorsichtig optimistisch und sehr gut vorbereitet – so sollten wir 2025 angehen!“

Graig Gröbli
Co-Founder & Managing Partner

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 erfahren möchten, freuen wir uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt

Graig Gröbli
Co-Founder & Managing Partner
graug.groebli@dealcircle.com

Kai Hesselmann
Co-Founder & Managing Partner
kai.hesselmann@dealcircle.com