

DATEN & TRENDS IM DACH M&A MARKT FÜR KMU

Dealsuite.com

M&A monitor

H1-2020

August 2020

Vorwort

Dies ist der M&A Monitor DACH H1-2020, einer Untersuchung von Dealsuite. Sie enthält Zahlen und Trends zum DACH KMU M&A Markt (Unternehmen mit einem Umsatz von 1 bis 50 Millionen Euro). Dealsuite ist eine internationale Plattform für M&A Transaktionen.

Ziel dieser Untersuchung ist es, regelmäßige Einblicke in den Markt anzubieten. Diese führen zu mehr Transparenz und können für diejenigen als Maßstab dienen, die im M&A Markt arbeiten.

Die Umfrage wurde unter 364 M&A Beratungsfirmen durchgeführt, die im DACH KMU-Markt aktiv sind.

Mit diesem M&A Monitor wollen wir zu einem besseren Verständnis des KMU-Marktes beitragen, was unserer Meinung nach zu mehr und besseren Closings führen wird.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Floyd Plettenberg', written over a light blue horizontal line.

Floyd Plettenberg MSc. EMFC
CEO Dealsuite

Inhalt

I	Transaktionen.....	4
II	Aufträge.....	7
III	Branchenmultiplikatoren.....	8
IV	Fremdkapital	9
V	Earn-Out Klausel	10
VI	Verkaufsprojekte	11
VII	Ausblick.....	13
VIII	Verantwortung	14
IX	Über Dealsuite	15
X	Referenzen.....	16

I Transaktionen

15% WENIGER TRANSAKTIONEN IN DER BRANCHE INDUSTRIE & PRODUKTION. MEHR TRANSAKTIONEN IM GESUNDHEITSWESEN UND UNTERNEHMENSDIENSTLEISTUNGEN.

Die Berater, die an dieser Untersuchung teilnahmen, haben in H1-2020 folgende Transaktionen durchgeführt:

Darstellung 1 Anzahl der Transaktionen in H1-2020

	H1-2020	Percentage
Akquisitionstransaktionen	78	-36%
Verkaufstransaktionen	127	-56%

Der Prozentsatz wurde um den Unterschied der Anzahl der Antworten zwischen H2-2019 und H1-2020 korrigiert.

Bei einem Teil der verkauften Unternehmen war sowohl auf der Verkäufer-, als auch auf der Käuferseite ein Befragter beteiligt. Die Summe der Transaktionen ergibt sich also nicht aus der Summe der Buy- und Sell-Side Transaktionen.

Wegen des Ausbruchs des Coronavirus und den weltweiten Konsequenzen der Pandemie ging die Gesamtzahl der M&A Transaktionen zurück. Dies spiegelt sich ebenfalls in diesem M&A Monitor wider.

Aus diesem Monitor geht hervor, dass im ersten Halbjahr 2020 weniger Transaktionen als im zweiten Halbjahr 2019 durchgeführt wurden. Im ersten Halbjahr 2020 sank die Anzahl der angegebenen Sell-Side Transaktionen im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2019 um 56%.

Aus diesen Ergebnissen geht jedoch nicht hervor, ob Transaktionen abgebrochen oder angehalten wurden. Ebenso ergibt sich keine Ableitung, ob häufiger oder seltener ein Berater beauftragt wurde, als es bei vorherigen Editionen der M&A Monitors der Fall war.

I Transaktionen

Auf Grundlage dieses M&A Monitors kann man Aussagen über die Branchen treffen (siehe Darstellung 2). Es gab mehr Veränderungen in der Branchenverteilung in H1-2020 als in jedem vorherigen M&A Monitor.

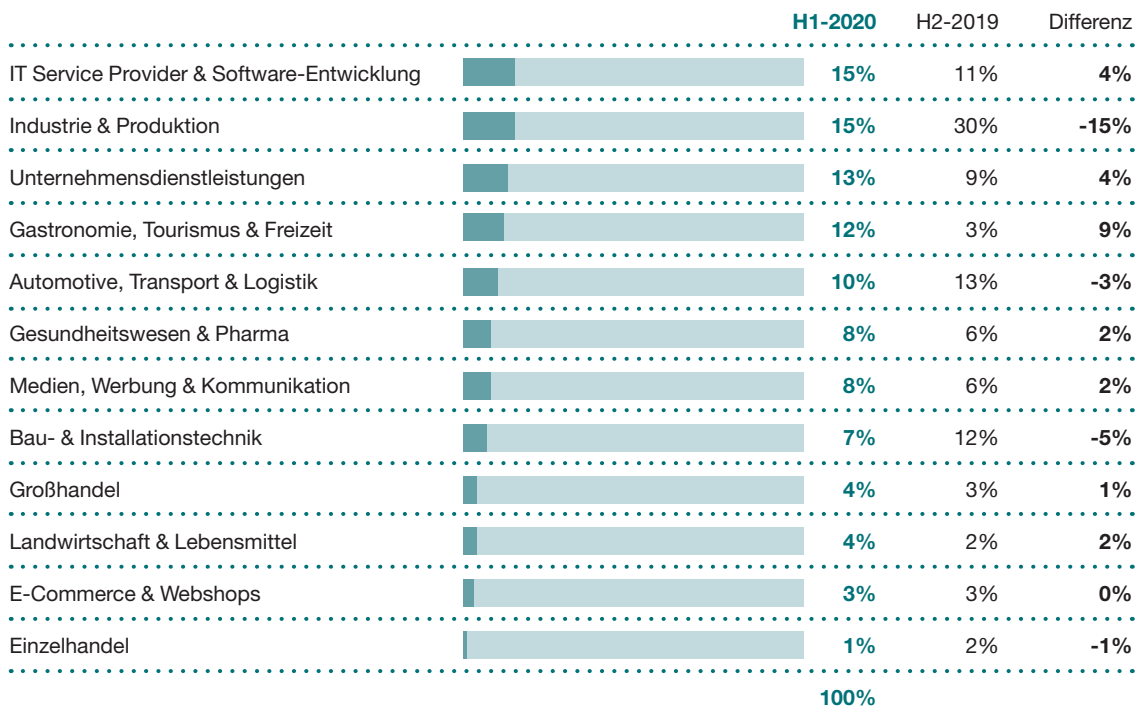
Industrie & Produktion ist nicht mehr die Branche, in der die meisten Transaktionen stattfinden. 15% der Transaktionen wurden in dieser Branche durchgeführt, das entspricht einem Rückgang um 15%.

In der Gastronomie, Tourismus & Freizeit Branche fanden 9% mehr Transaktionen in H1-2020 als in H2-2019 statt. Es ist zu erwarten, dass es sich hierbei um eine Momentaufnahme handelt.

Die Anzahl der Transaktionen in der Branche Unternehmensdienstleistungen, die in H2-2019 im Vergleich zu H1-2019 rückgängig waren, konnten einen Anstieg in H1-2020 vermelden (von 9% auf 13%).

Ebenfalls wurden in der Branche Gesundheitswesen, die im Laufe des Jahres 2019 7% weniger Transaktionen verbuchte, wieder ein Anstieg verzeichnet (von 6% auf 8%).

Darstellung 2 **Transaktionen in H2-2020 verteilt nach Branchen**



I Transaktionen

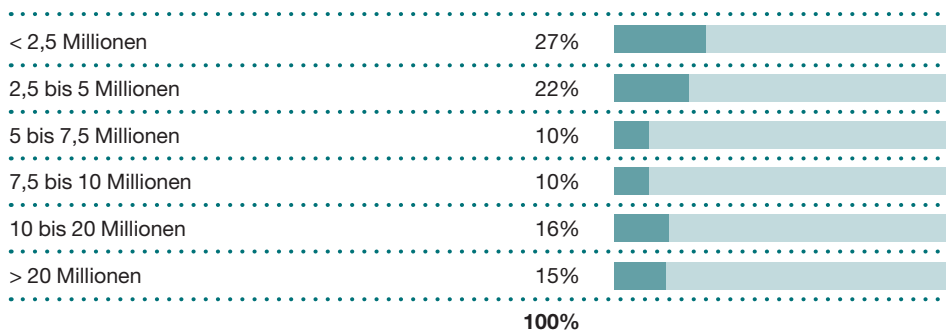
GLEICHE ANZAHL DER TRANSAKTIONEN IM SEGMENT UNTER UND ÜBER € 5 MILLIONEN. 1/3 DER TRANSAKTIONEN HABEN EINEN VERKAUFSPREIS VON ÜBER 10 MILLIONEN.

Über 70% aller Transaktionen, die während H1-2020 von einem Berater begleitet wurden, hatten einen Verkaufspreis von über € 2,5 Millionen. 22% der Transaktionen fielen auf das Segment € 2,5-€ 5 Millionen Verkaufspreis. Ein Verkaufspreis von € 20 Millionen wurde in 15% der Fälle überschritten.

Verglichen mit H2-2019, ist die Gruppe Verkaufspreis € 5-10 Millionen um 4% angewachsen.

In H2-2019 hatten 33% der Transaktionen einen Verkaufspreis von € 10 Millionen oder mehr. In H1-2020 hatten 31% einen Verkaufspreis von € 10 Millionen oder mehr.

Darstellung 3 Verkaufspreis der Transaktionen



Für Lesbarkeit Prozentsätze gerundet

II Aufträge

ETWA 1/3 DER BERATER STELLT EINEN RÜCKGANG DER BEAUFTRAGUNG UM 25% ODER MEHR FEST. DIE MEHRHEIT STELLT EINE VERGLEICHBARE ODER HÖHERE AUFTRAGSLAGE IN H1-2020 FEST.

32% der Berater stellt keinen nennenswerten Unterschied der Neuaufträge zwischen H2-2019 und H1-2020 fest. 20% der Befragten gaben an, mehr Aufträge in H1-2020 erhalten zu haben.

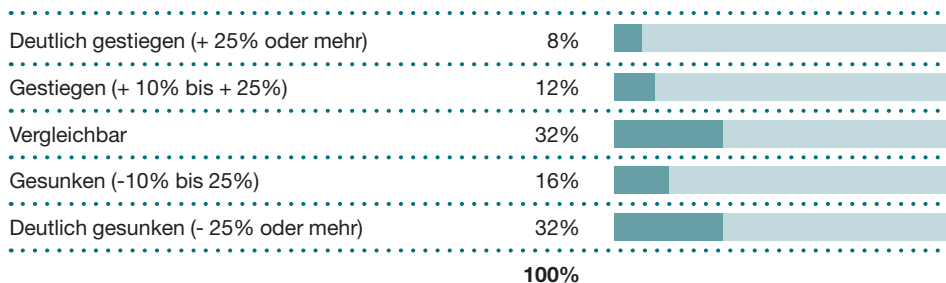
48% stellten einen Rückgang der Aufträge fest.

In unserer Umfrage im April 2020 („Erkenntnisse über die Auswirkungen der Corona-Krise auf den DACH M&A-Markt“) sagten noch 69% der Berater aus, dass Sie weniger Aufträge erwarten.

Wenn man den erwarteten Rückgang aus dem April mit dem tatsächlichen Rückgang der Aufträge im Juli vergleicht, kommen wir zu dem Schluss, dass die Berater, wahrscheinlich im April zu pessimistisch waren.

Die Gesamtzahl der Aufträge sagt nichts über die Verteilung der verschiedenen Projektarten (Kauf- / Verkaufsprojekt, Due Diligence, Bewertung, Restrukturierung usw.) aus. Diese können sehr unterschiedlich sein Bezug auf Arbeitsintensität und Entlohnung sein. In Abschnitt VI werden die Sell-Side Projekte tiefer analysieren.

Darstellung 4 Anzahl der Aufträge in H1-2020



Für Lesbarkeit Prozentsätze gerundet

III Branchenmultiplikatoren

DER DURCHSCHNITTLICHE BRANCHEN-MULTIPLIKATOR IM DACH KMU MARKT BETRÄGT 5,85. ES GIBT DEUTLICHE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEN BRANCHENMULTIPLIKATOREN.

In unserer vorherigen Untersuchung haben die Sell-Side Berater den durchschnittlichen EBITDA-Multiplikator nach Branche definiert. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator wird für ein Unternehmen in einer spezifischen Branche bezahlt. In dieser Untersuchung haben wir darum gebeten, die Branchenmultiplikatoren aus H2-2019 zu überarbeiten. Die Ergebnisse sind in Abbildung 5 dargestellt.

Der durchschnittlich angewandte Multiplikator in allen Branchen beträgt 5,85. Dieser variiert zwischen 3,90 (Einzelhandel) und 8,10 (IT Service Provider & Software-Entwicklung). Dies bedeutet, dass der Durchschnittspreis eines KMUs um über das Doppelte variiert, abhängig von der Branche.

Allein der Multiplikator in der Landwirtschaft- & Lebensmittelbranche veränderte sich nicht.

Unternehmen der Branchen IT Service Provider & Software-Entwicklung, E-Commerce & Webshops und Gesundheitswesen & Pharma konnten eine positive Entwicklung verbuchen. Die stärksten Einbußen sind in der Automotive, Transport & Logistik Branche zu finden (-0,35). Die Ergebnisse dieser Untersuchung stellen einen Ansatzpunkt für die geltenden Branchenmultiplikatoren dar. Sie bieten damit einen guten Richtwert als Gegenprüfung der Unternehmensbewertung in der nahen Zukunft.

Darstellung 5 Durchschnittlicher EBITDA-Multiplikator nach Branche (Enterprise Value)

	H2-2019	Überarbeitung	H1-2020
IT Service Provider & Software-Entwicklung	8	0,1	8,1
Gesundheitswesen & Pharma	7,5	0,2	7,7
E-Commerce & Webshops	6,8	0,15	6,95
Industrie & Produktion	6,3	-0,2	6,1
Landwirtschaft & Lebensmittel	6	0	6
Unternehmensdienstleistungen	5,9	-0,15	5,75
Medien, Werbung & Kommunikation	5,6	-0,2	5,4
Automotive, Transport & Logistik	5,6	-0,35	5,25
Bau- & Installationstechnik	5,3	-0,05	5,25
Großhandel	5,2	-0,15	5,05
Gastronomie, Tourismus & Freizeit	4,7	-0,4	4,3
Einzelhandel	4,2	-0,3	3,9

Der zu verwendende Multiplikator ist stark branchenabhängig.

Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator für DACH KMU beträgt

5,85

Erfassungszeitpunkt Ende H1-2020

IV Fremdkapital

EINE MEHRHEIT DER ABGESCHLOSSENEN TRANSAKTIONEN WIRD OHNE FREMDKAPITAL FINANZIERT. BANKDARLEHEN BLEIBEN DAS HÄUFISTE INSTRUMENT DER FINANZIERUNG.

In H1-2020 wurden etwa 2 von 5 abgeschlossenen Transaktionen (teilweise) mit Fremdkapital finanziert.

Unter nur den Transaktionen, bei welchen Fremdkapital verwendet wurde, betrug dessen Anteil im Durchschnitt mehr als die Hälfte (54%) des Transaktionsvolums.

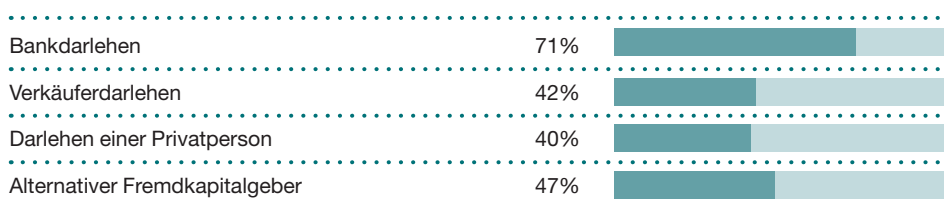
Die wichtigste Quelle für Fremdkapital waren Bankdarlehen, welche in 71% der Fälle Anwendung fanden.

Kredite, die vom Verkäufer (Verkäuferdarlehen), einer Privatperson oder einem alternativen Fremdkapitalanbieter bereitgestellt wurden, wurden im ersten Halbjahr 2020 in 40 bis 50% der Fälle verwendet.

In Fällen, in denen Fremdkapital verwendet wurde, wurden durchschnittlich zwei Arten von Fremdkapital eingesetzt.

Es ist ein Indikator dafür, dass Fremdkapitalgeber nicht den gesamten Fremdkapitalanteil übernehmen und das Risiko verteilen. Zum Beispiel kann eine Bank ihre Kredite an Bedingungen knüpfen. Ein anderer Kofinanzierer muss dann eine Kredittranche mit niedrigerem Rang (und höherer Verzinsung) als der Bankkredit übernehmen.

Darstellung 6 **Quellen Fremdkapital zur Transaktionsfinanzierung**



Für Lesbarkeit Prozentsätze gerundet

V Earn-Out Klausel

RUND EIN VIERTEL DER TRANSAKTIONEN HATTEN EINE EARN-OUT KLAUSEL, DIE DURCHSCHNITTLICH 2,5 JAHRE DAUERT.

Wenn sich Käufer und Verkäufer darauf einigen, dass ein Teil des Transaktionspreises von der zukünftigen Leistung des Zielunternehmens abhängt, wird dieser Teil als Earn-Out bezeichnet. Dieser variable Teil ist an bestimmte Ziele geknüpft, die während der Verhandlung der Transaktion vereinbart werden. Wenn diese erreicht werden, erfolgt eine zusätzliche Zahlung des Käufers, wodurch der Transaktionspreis erhöht wird. Das Earn-Out gibt dem Verkäufer einen Anreiz, die Ertragskraft des Unternehmens weiterhin positiv zu entwickeln, was zu einem höheren Verkaufspreis führt. Gleichzeitig begrenzt der Käufer sein Risiko, zu viel für das Zielunternehmen zu bezahlen. Earn-Outs können in Dauer, Umfang und Komplexität stark variieren. Ein Earn-Out kann als Instrument zur Risikominimierung verwendet werden, besonders in unsicheren (wirtschaftlichen) Rahmenbedingungen.

In H1-2020 hatte 1 von 4 (27%) Transaktionen einen Earn-Out Anteil. Die Dauer der Earn-Out-Periode betrug durchschnittlich 30 Monate (2,5 Jahre). Der Umfang des Earn-Outs im Verhältnis zur Gesamtgröße des Deals betrug 24%.

Die Dauer der
Earn-Out-Periode
betrug
durchschnittlich

30 Monate.

Der Umfang des Earn-
Outs im Verhältnis zur
Gesamtgröße des Deals
betrug

24%

VI Verkaufsprojekte

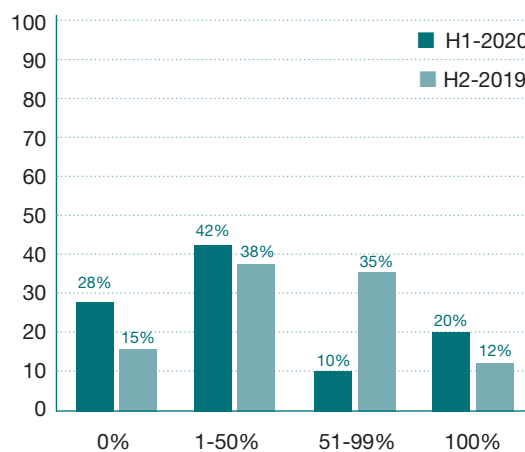
EINE WACHSENDE ANZAHL VON PROJEKTEN WIRD ABGEBROCHEN. DIE UNSICHERHEIT BREMST NACH WIE VOR DIE MARKTAKTIVITÄTEN.

Im April 2020 („Erkenntnisse über die Auswirkungen der Corona-Krise auf den DACH M&A-Markt“) fragten wir ab, wie viele Sell-Side Projekte angehalten und abgebrochen wurden. Nun vergleichen wir diese Ergebnisse mit den Daten aus der Umfrage für diesen H1-2020 Monitor.

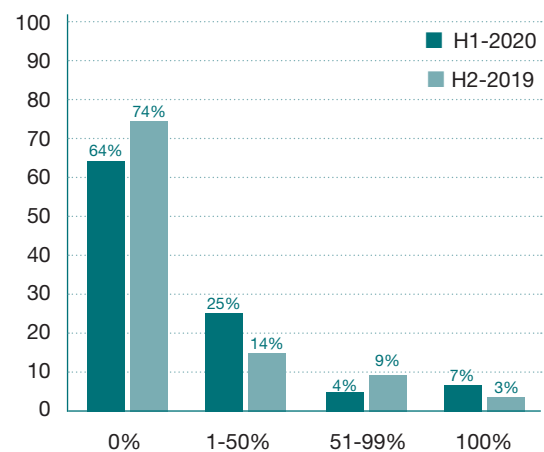
Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass der Markt die Auswirkungen des Ausbruchs des Coronavirus weiterhin absorbiert. Gleichzeitig scheint es eine wachsende Kluft zwischen Unternehmen zu geben, die durch diese Auswirkungen nicht mehr eingeschränkt sind und der Unternehmen, die derzeit keine Deal Möglichkeiten haben.

Wir stellen fest, dass die Anzahl der Beratungsunternehmen, die angeben, dass sich kein Sell-Side Projekt verzögert, von 15% im April auf 28% im Juli gestiegen ist. Zugleich ist die Anzahl der Unternehmen, bei denen alle Sell-Side Projekte angehalten wurden, von 12% auf 20% gestiegen. Dies zeigt die wachsende Spaltung der Auftragslage der Beratungsunternehmen.

Darstellung 7 Anzahl der angehaltenen Projekte in H1-2020



Darstellung 8 Anzahl der abgebrochenen Projekte in H1-2020



Für Lesbarkeit Prozentsätze gerundet

VI Verkaufsprojekte

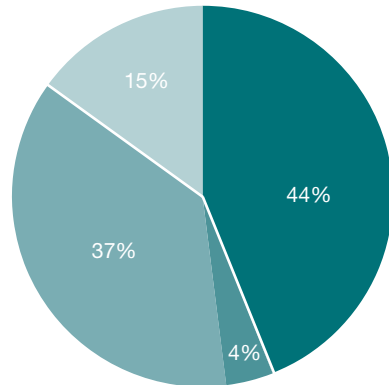
Die Umfrage im April ergab, dass bei 26% der Befragten mindestens ein Sell-Side Projekt abgebrochen wurde. Diese Zahl ist im Juli auf 36% gewachsen.

Es geben 8% der Berater an, dass all ihre Sell-Side Projekte vorzeitig beendet wurden, mehr als das doppelte des Wertes aus dem April (3%). Es ist davon auszugehen, dass die Unsicherheit im April dazu geführt hat, dass Projekte angehalten und nicht abgebrochen wurden. Mittlerweile stellen wir jedoch fest, dass eine erhöhte Anzahl von Sell-Side Projekten abgebrochen wird.

Dies bedeutet nicht, dass die Unsicherheit immer noch eindeutig besteht. Über 70% der Befragten gaben an, dass von den im April auf Eis gelegte Projekte keines bereits wieder aufgenommen wurde. Der saisonale Effekt während des Sommers, wenn die Aktivität typischerweise gering ist, sollte jedoch nicht vernachlässigt werden. Die Berater erwarten ab September eine deutliche Belebung der Aktivität.

Es scheint, dass der Sommer 2020 dem Markt noch mehr als zuvor, einen Moment bietet, um die Herbstpläne zu überdenken und sich darauf vorzubereiten.

Darstellung 9 Verteilung der Verkaufsprojekte nach Aktivitätsstatus



- weiterlaufende Projekte
- im April angehaltene, mittlerweile weiterlaufende Projekte
- angehaltene Projekte
- abgebrochene Projekte

Aus der Datengrundlage dieses Monitors geht hervor, dass 41% aller Sell-Side Mandate in der DACH-Region nach dem Ausbruch des Coronavirus angehalten wurden. Von diesen wurden 11% wieder aufgenommen.

VII Ausblick

DIE BERATER SAGEN EINEN STABILEN, LEICHT SINKENDEN MARKT FÜR H2-2020 VORAUSS.

Die Prognose des KMU-Marktes in DACH basiert auf vielen Faktoren. Eine komplexe Interpretation ist notwendig, um festlegen zu können, ob es ein guter Markt zu werden verspricht. Daher entschieden wir uns für eine Marktbewertung zwischen 0 und 10 (0 entspricht einer sehr schlechten Prognose und 10 einer sehr positiven) der M&A Beratungsfirmen. Darin wird unter anderem einbezogen: die Anzahl der Unternehmer, die ihr Unternehmen verkaufen möchten, die Schwierigkeit eine Finanzierung zu erhalten und die makroökonomischen Entwicklungen. Für H1-2020 lag diese Bewertung bei 4,8. Auch für das H2-2020 haben die M&A Beratungsfirmen ihre Prognosen mitgeteilt. Der Vergleich beider Bewertungen ergibt ein gutes Bild des Vertrauens in den Markt.

Note H1-2020

Die durchschnittlich erteilte Note für H1-2020 lag bei **4,8**

Note H2-2020

Die Erwartung für H2-2020 beträgt **5,6**

Die allgemeine Einschätzung ist schlecht. Der M&A Markt wird derzeit als schwierig betrachtet, es wird für die kommenden sechs Monate ein stabiler, leicht ansteigender Markt erwartet.

Wegen der abrupten Verschlechterung der Rahmenbedingungen aufgrund des Ausbruchs des Coronavirus ergibt sich durch den Vergleich der Werte zwischen H2-2019 und H1-2020 keine Ableitung der Entwicklung in diesem Zeitraum.

Darstellung 10 Einschätzung des Marktes für die kommenden sechs Monate



VIII Verantwortung

M&A Transaktionen in DACH finden meistens im KMU-Markt statt. Die Umfrage dieses Dealsuite M&A Monitors wurde an 364 M&A Beratungsfirmen gesendet. In Anbetracht der Summe der von diesen Unternehmen durchgeführten Transaktionen stellen sie einen wesentlichen Teil des KMU-Marktes dar. Ein Unternehmen im DACH KMU-Markt wird mit einem Umsatz von 1 bis 50 Millionen Euro definiert.

An dieser dritten Ausgabe des Dealsuite M&A Monitors nahmen 97 von insgesamt 364 Beratungsfirmen teil, was einer Beteiligung von 27% entspricht. Für diese Studie wurden keine vorläufigen Hypothesen aufgestellt. Nach einem Signifikanztest ist (N) jedoch ausreichend, um die Ergebnisse mit einer 90%igen Genauigkeit zu bewerten. (Field, 2011, S. 56-58). Das Forschungsdesign ist auf Anfrage erhältlich.

Verwendete Quellen:

- 72 Fragen und Antworten von Führungskräften aus dem Senior Management
- Brookz Barometer 2015 - 2019
- Field, A. (2011) *Discovering Statistics SPSS*. Third edition, SAGE publications, London. 1-822

Diese Untersuchung wurde unter der Leitung von Alexandre Narayanin durchgeführt. Bei Fragen dazu, wenden Sie sich an Ihn.

Alexandre Narayanin

Director DACH

T +49(0) 211 959 853 21

E alexandre.narayanin@dealsuite.com

IX Über Dealsuite

Dealsuite ist das größte europäische M&A Netzwerk. Dealsuite wurde von M&A-Experten für M&A-Experten gegründet. Wir haben erkannt, dass sich viel Zeit und viele Kosten, die bei der Suche nach einem potentiellen Käufer oder Verkäufer anfallen, durch die Anwendung eines internetbasierten Netzwerkes reduzieren lassen. Dealsuite ermöglicht es, M&A Experten einfach und sicher über eine hochmoderne Plattform zu kommunizieren.

Dealsuite wird als plug-and-play SaaS Lösung angeboten, was die Nutzung für Jedermann sehr einfach macht. Durch den Zuspruch unserer renommierten Kunden und unserem exzellenten Ruf, sind wir in der Lage schnell zu wachsen. Inzwischen ist Dealsuite in über 48 Ländern aktiv. Mehr als 1.400 M&A- und Investmentfirmen, darunter inzwischen mehr als die Hälfte der weltweit führenden Top 10 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, sind auf Dealsuite aktiv.

Wir freuen uns, Sie und Ihr Unternehmen in unserer Community begrüßen zu dürfen. Besuchen Sie uns bei **www.dealsuite.com** für mehr Informationen.

X Referenzen



Maarten van Dijk
Partner BDO corporate finance

“BDO is very active in cross-border dealmaking. We use Dealsuite to communicate about dealmandates within BDO internationally and with external M&A firms. Dealsuite is easy to use and the information is always up-to-date and accurate.”



Mathias Braun
PALLAS CAPITAL Advisory AG

“Wir nutzen Dealsuite, um uns eine Marktübersicht zu verschaffen. Sowohl die Auswertungen über aktuelle Marktentwicklungen als auch der Dealflow machen Dealsuite zu einer wertvollen Ergänzung.”



Kevin Elsässer
Ufenau Capital Partners

“Dealsuite verbindet uns mit pan-europäischen M&A-Beratern und vergrößert unsere Deal-Pipeline. Daher ist Dealsuite der richtige Partner für unsere Buy-&-Build-Strategie.”



Christian Fest
Landpoint Corporate Finance

“Wir nutzen Dealsuite, um unseren Branchenüberblick zu vervollständigen. Die Professionalität der Nutzer macht die Qualität des Netzwerks aus.”

Auf Nachfrage können wir Ihnen gerne weitere Referenzen zur Verfügung stellen.