

# FINANCE M&A Panel Umfrage Mai 2022 Ergebnisse

## M&A-Markt im Bann des Ukraine-Kriegs

*Deals liegen wegen des Ukraine-Kriegs auf Eis, Corona ist noch immer nicht komplett abgeschüttelt, und parallel grassiert die Inflation – das Umfeld für M&A-Deals hat sich maßgeblich verschlechtert, wie das neue FINANCE M&A Panel zeigt. Das spüren auch die M&A-Berater, allerdings nicht alle von ihnen.*

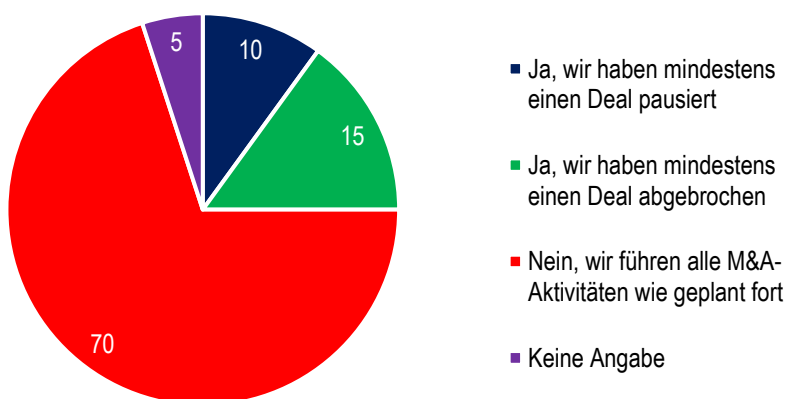
Wie trifft der Krieg in der Ukraine den deutschen M&A-Markt und die M&A-Berater? Liegen Deals wieder auf Eis, wurden gar Transaktionen komplett gepullt? Verändert der Krieg die Due Diligence – oder sind die Auswirkungen der russischen Invasion für attraktive Zielunternehmen (in Deutschland) nur marginal? Und gibt es vielleicht sogar Parallelen zwischen den Folgen des Kriegs und denen der Coronakrise? Dies sind einige der Fragen, die FINANCE im Rahmen des M&A Panels Ende April/Anfang Mai knapp 90 M&A-Experten aus Unternehmen und Investmentbanken gestellt hat.

Das erste Ergebnis der Befragung ist wenig überraschend: Der Ukraine-Krieg hat das M&A-Geschäft gedämpft, wenngleich nicht so heftig wie die Coronakrise Anfang 2020. Damals lag der M&A-Markt für mehrere Monate nahezu komplett brach, erholte sich danach aber wieder zügig.

Das ist diesmal anders: In der aktuellen Umfrage geben lediglich 25 Prozent der Befragten an, dass sie infolge des Kriegs mindestens eine Transaktion pausieren (10 Prozent) oder gar komplett abbrechen mussten (15 Prozent). Für mehr als zwei Drittel der M&A-Experten (70 Prozent) ist unterdessen „business as usual“ angesagt: Sie geben an, alle begonnenen M&A-Aktivitäten wie geplant fortzuführen. 5 Prozent der Teilnehmer machten keine Angabe. Dass das M&A-Geschäft zumindest in Deutschland in großen Teilen wie gewohnt weiterläuft, ist auch am Markt zu hören.

### Mussten Sie infolge des Ukraine-Kriegs M&A-Aktivitäten Ihres Unternehmens pausieren oder gar abbrechen?

(Angaben in Prozent)



Quelle: FINANCE

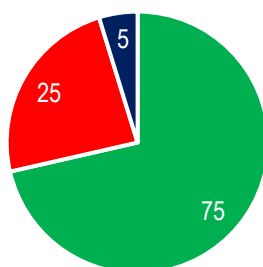
## Unternehmen prüfen Targets intensiv auf Kriegsfolgen

Das heißt allerdings nicht, dass der Ukraine-Krieg keinerlei Auswirkungen auf M&A-Prozesse hat. Beispiel Due Diligence: 75 Prozent der Befragten prüfen potentielle Zielunternehmen aktuell explizit auf mögliche Einflussfaktoren des Kriegs. Ein Viertel der Befragten (25 Prozent) untersucht Kriegsfolgen bei Targets nicht explizit in der Due Diligence. 5 Prozent der Befragten äußerten sich hierzu nicht.

Gegenstand der Due-Diligence-Prüfungen ist unter anderem, ob das Zielunternehmen relevantes Geschäft in Russland oder in der Ukraine hat, welchen Einfluss dies auf die Unternehmensbewertung hat und – falls vorhanden – wie damit umgegangen werden soll. Zahlreiche Unternehmen haben sich dazu entschlossen, ihr Russland-Geschäft einzustellen oder abzustoßen, einige Konzerne wie Fraport oder Fresenius halten im geringstmöglichen Maße noch daran fest.

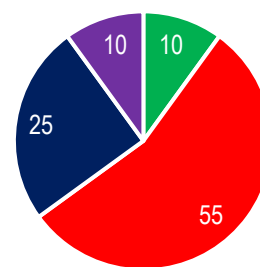
Das Abstoßen von Geschäften in Russland führt allerdings nicht zu mehr M&A-Aktivität in Deutschland, schließlich dürften deutsche Unternehmen aktuell wenig Interesse daran haben, ihr Geschäft in Russland mit einem Zukauf zu stärken. Auch abgesehen davon gibt es derzeit keine außergewöhnlichen M&A-Chancen, finden die befragten M&A-Experten. Lediglich 10 Prozent von ihnen geben an, dass sich durch den Ukraine-Krieg besondere M&A-Opportunitäten für ihr Unternehmen ergeben haben. Etwas mehr als die Hälfte (55 Prozent) sieht aktuell nicht mehr Dealflow als sonst, und ein Viertel der Befragten bekommt im Moment sogar weniger Transaktionen im Vergleich zu vor dem Kriegsausbruch vorgestellt. 10 Prozent der M&A-Experten machten keine Angabe.

**Sind der Ukraine-Krieg und seine Folgen ein Faktor in der Due Diligence?** (Angaben in Prozent)



- Ja, wir prüfen diese explizit
- Nein, diese werden nicht explizit untersucht
- Keine Angabe

**Haben sich durch den Ukraine-Krieg besondere M&A-Opportunitäten ergeben?** (Angaben in Prozent)



- Ja, es haben sich besondere M&A-Chancen ergeben
- Nein, wir sehen derzeit nicht mehr M&A-Chancen als sonst
- Nein, wir sehen derzeit sogar weniger M&A-Chancen als sonst
- Keine Angabe

Quelle: FINANCE

## Krieg wird M&A-Markt länger beeinträchtigen als Corona

Deals liegen auf Eis, Kriegsfolgen werden in der Due Diligence geprüft, und generell herrscht ein leicht abgeschwächter Dealflow – so manch ein M&A-Professional mag sich da an die Anfänge der Coronakrise erinnern fühlen. Allerdings zeigen die Ergebnisse des M&A Panels, dass sich die beiden Krisen in ihren Auswirkungen auf den M&A-Markt deutlich unterscheiden.

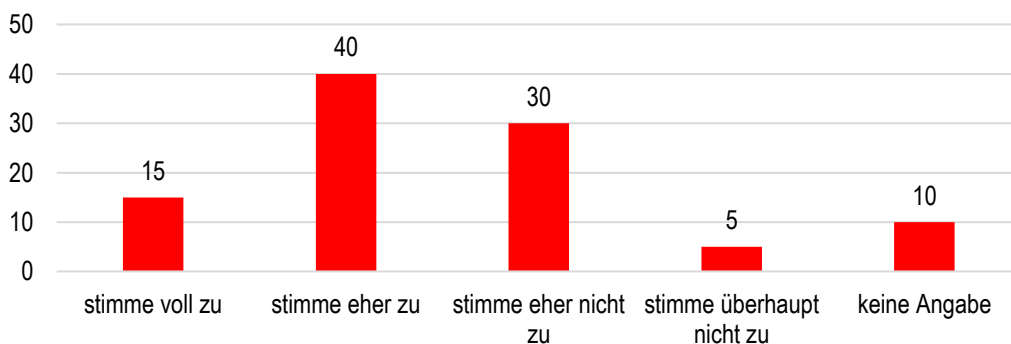
Der Grundtenor lautet: Der Krieg trifft den M&A-Markt nachhaltiger als die Coronakrise. Deutlich wird dies an zwei Ergebnissen: Erstens stimmt der These, dass der Einbruch am deutschen M&A-Markt durch den Ukraine-Krieg heftiger ausfallen wird als der durch die Corona-Pandemie, ein Großteil der Umfrageteilnehmer (55 Prozent) zu, wobei 15 Prozent „voll“ und 40 Prozent „eher“ zustimmen. Etwas mehr als ein Drittel (35 Prozent) hingegen stimmt der These „eher nicht“ (30 Prozent) oder „überhaupt nicht“ (5 Prozent) zu. 10 Prozent der Befragten enthielten sich.

Zweitens glaubt die Mehrheit der Befragten (55 Prozent) nicht, dass sich der deutsche M&A-Markt ähnlich schnell von dem Schock durch den Krieg erholen wird wie 2020 vom Corona-Lockdown. Dabei stimmt die Hälfte der befragten M&A-Experten der These „eher nicht“ zu, 5 Prozent stimmen „überhaupt nicht“ zu. Immerhin rund ein Drittel der Befragten (35 Prozent) bestätigt die These, wobei 5 Prozent der These „voll“ und 30 Prozent „eher“ zustimmen. Auch hier enthielten sich 10 Prozent der Umfrageteilnehmer.

Mehrere Faktoren können als Erklärung für diese Ergebnisse dienen: So kann es sein, dass der Krieg durch seine regionale Nähe als größerer Einflussfaktor auf den deutschen M&A-Markt wahrgenommen wird. Möglich ist aber auch, dass die Kriegsfolgen die Unternehmen aktuell zusätzlich zu den immer noch bestehenden Corona-Folgen belasten und der Krieg deshalb von den befragten M&A-Chefs als schlimmer eingeordnet wird. Diese Deutung wird durch die Umfrageergebnisse zum Teil gestützt: 40 Prozent der Befragten stimmen der These zu, dass sich der deutsche M&A-Markt noch nicht komplett von den Folgen der Corona-Pandemie erholt hat – das ist trotz der Tatsache, dass 60 Prozent diese These verneinen, ein relativ hoher Zustimmungswert.

### Der Einbruch durch den Ukraine-Krieg am deutschen M&A-Markt wird heftiger ausfallen als der durch die Corona-Pandemie.

(Zustimmung zu der These, Angaben in Prozent)



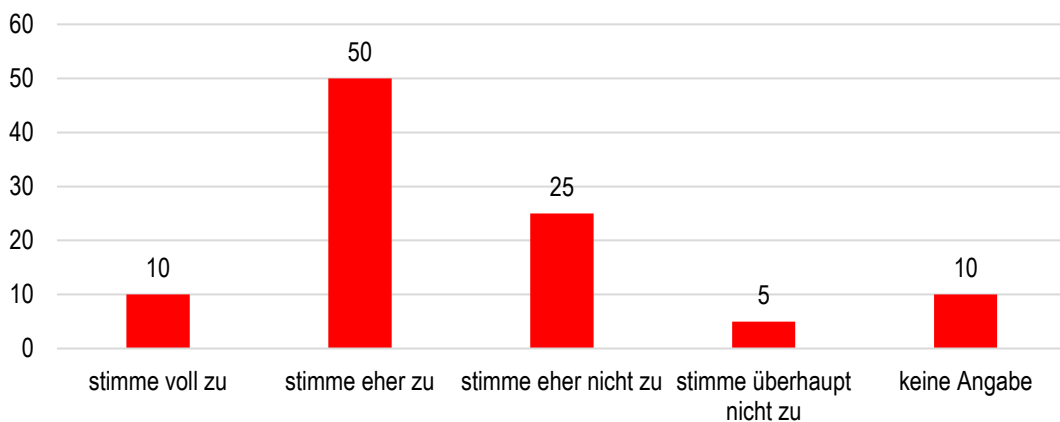
Quelle: FINANCE

## M&A-Chefs machen sich mehr Sorgen um Inflation

Dennoch gibt es aus Sicht der Befragten einen Faktor, der den M&A-Markt stärker beeinträchtigt als der Krieg in der Ukraine: die steigende Inflation. Sie ist ein deutlich wichtigerer Einflussfaktor für den deutschen M&A-Markt, finden 60 Prozent der befragten M&A-Professionals. Das dürfte unter anderem daran liegen, dass die Inflation gepaart mit einem baldigen Zinsanstieg Akquisitionsfinanzierungen verteuert. Das kann dazu führen, dass Unternehmen wieder deutlich selektiver am M&A-Markt agieren. Nichtsdestotrotz halten 30 Prozent der Befragten die Inflation nicht für einen größeren Einflussfaktor als den Krieg. 10 Prozent machten keine Angabe.

### Die steigende Inflation ist für den deutschen M&A-Markt ein deutlich wichtigerer Einflussfaktor als die Folgen des Ukraine-Kriegs.

(Zustimmung zu der These, Angaben in Prozent)



Quelle: FINANCE

Einige Unternehmen spüren bereits, dass sich das Finanzierungsumfeld verschlechtert. Die Verfügbarkeit von Akquisitionsfinanzierungen in den vergangenen zwölf Monaten bewerten die befragten M&A-Experten aktuell mit 4,75, wobei der Wert 10 für eine sehr gute Verfügbarkeit steht. Das ist der niedrigste Wert seit vier Auswertungen, so niedrig lag er zuletzt bei der Befragung im April 2020 (4,18), also kurz nachdem die Corona-Pandemie ausgebrochen war. Noch im vergangenen Oktober bewerteten die Befragten das Umfeld für M&A-Finanzierungen mit hohen 6,21.

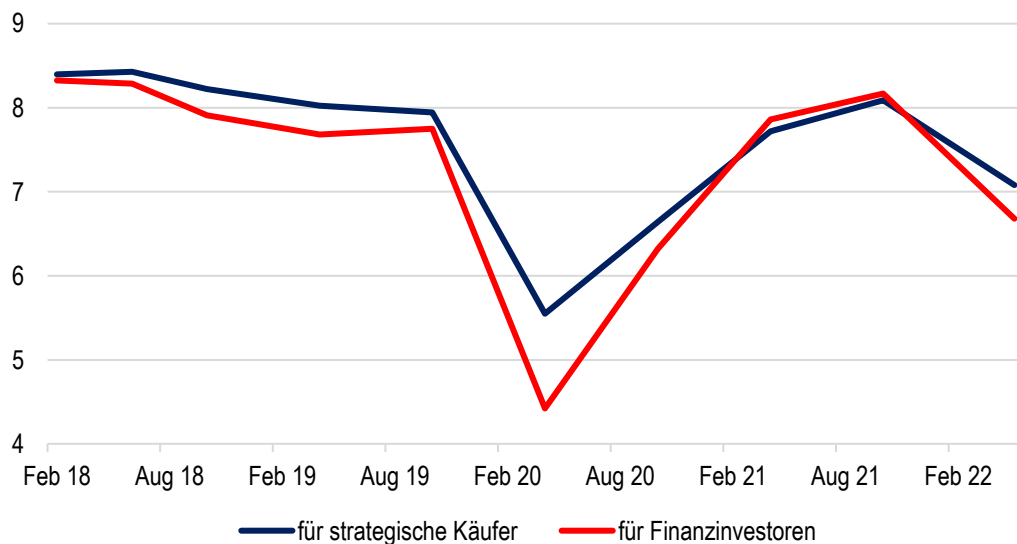
Quer stellen sich dabei vor allem die Banken: Der These, dass Bankfinanzierungen teuer und Bankverhandlungen schwierig und aufwendig sind, stimmen die befragten M&A-Chefs mit 5,1 zu – das ist der höchste Wert seit der Auswertung im Oktober 2013 und liegt deutlich über dem Mehrjahresdurchschnitt von 4,2. Bei der vorherigen Befragung im Oktober 2021 betrug der Zustimmungswert zu dieser These gerade einmal 3,52.

## Finanzierungsumfeld verschlechtert sich – auch für Private Equity

Dass sich das Finanzierungsumfeld für Deals von Unternehmen verschlechtert, bestätigen auch die befragten M&A-Berater und Investmentbanker. Im Vergleich zur Befragung im Oktober 2021 ist der Wert von 8,09 auf 7,08 gesunken, wobei 10 für ein exzellentes Finanzierungsumfeld steht. Doch auch für Private Equity ist es schwieriger geworden, (günstige) Akquisitionsfinanzierungen zu erhalten. Und nicht nur das: Nach Einschätzung der befragten Berater ist es für Finanzinvestoren sogar schwieriger als für Strategen. Das aktuelle Finanzierungsumfeld für Private Equity bewerten die M&A-Berater und Investmentbanker mit 6,68 (Oktober 2021: 8,17).

Interessant ist, dass Private Equity trotz der herausfordernden Finanzierungssituation an der Deal-Front wettbewerbsfähig bleibt. Der These, dass Strategen im Wettbewerb mit Finanzinvestoren um Targets im Vorteil sind, stimmen die Umfrageteilnehmer mit gerade einmal 4,7 zu (10 = vollkommene Zustimmung). Damit sinkt dieser Zustimmungswert nun schon die vierte Auswertung in Folge. Im April 2020 lag er noch bei 6,72 Punkten, im vergangenen Oktober waren es nur noch 4,9 Punkte.

**Wie ist das Finanzierungsumfeld für M&A-Transaktionen?**  
(Einschätzung der befragten M&A-Berater, 10 = exzellentes Umfeld)



Quelle: FINANCE

## Gesamtwirtschaftliche Lage ist großer Deal-Breaker

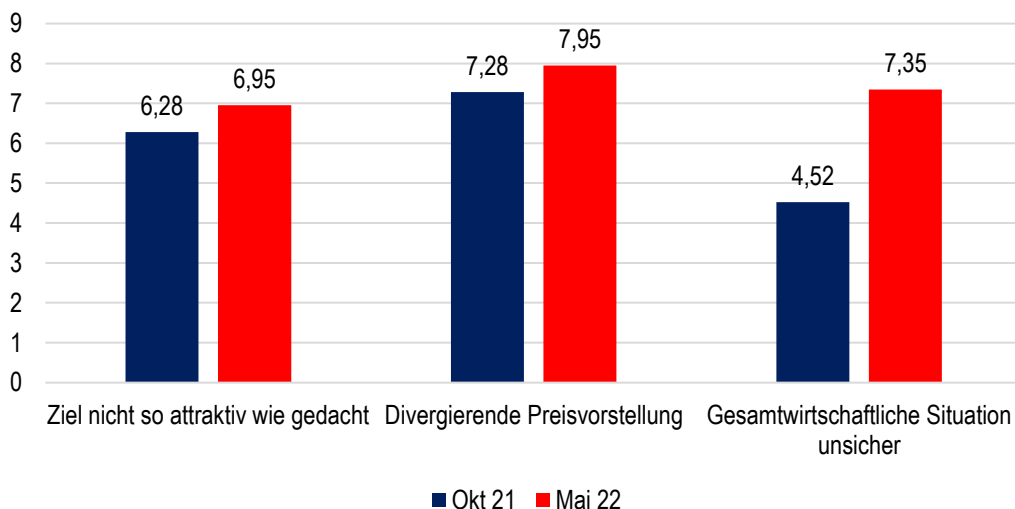
Mit dem Ukraine-Krieg, der Corona-Pandemie und der steigenden Inflation gibt es daher gleich drei Faktoren, die auf die Stimmung am M&A-Markt drücken und die Befragten dazu veranlassen, die aktuelle gesamtwirtschaftliche Lage mit 7,35 Punkten als einen der Haupt-Deal-Breaker zu bewerten, wobei 10 für einen sehr wichtigen Deal-Breaker steht. Noch im Oktober betrug dieser Wert 4,52, höher war er zuletzt direkt nach dem Ausbruch der Coronakrise im April 2020 (7,86). Die meisten Deals scheitern aktuell aber – wie auch bereits in den vergangenen Umfragen – an divergierenden Preisvorstellungen. Diesen Deal-Breaker bewerten die Befragten mit 7,95 von 10 Punkten. Der drittichtigste Deal-Breaker ist die Attraktivität des Zielunternehmens (6,95 Punkte).

Angesichts der eingetrübten Stimmung am M&A-Markt kaufen viele Unternehmen derzeit nur dann zu, wenn es dafür einen triftigen Grund gibt. Die aktuell wichtigsten Deal-Treiber sind eine Erweiterung des Produkt- oder Technologieportfolios (7,7 von 10 Punkten, wobei 10 einem sehr wichtigen Deal-Treiber entspricht), die Beschleunigung des Wachstums (7,5 Punkte) sowie die Expansion in neue Märkte (7,25 Punkte). Die befragten M&A-Berater und Investmentbanker erachten darüber hinaus die Branchenkonsolidierung als eine wichtige Motivation ihrer Kunden für Zukäufe (7,13 Punkte). Eine geringere Rolle spielen für Unternehmen derzeit die Themen Kostensenkung/Skaleneffekte (5,8 Punkte), Übernahme eines Zulieferers (4,95 Punkte) sowie der Schutz vor feindlicher Übernahme (4 Punkte).

Trotz der vielen verschiedenen Herausforderungen sind die M&A-Experten vorsichtig optimistisch: Mit 6,05 von 10 Punkten (wobei 10 für vollkommene Zustimmung steht) stimmen sie überwiegend der Aussage zu, dass sich das Umfeld für Deals in den nächsten zwölf Monaten wieder verbessert. Das liegt zwar unter dem Wert von Oktober 2021 (6,34 Punkte), aber noch über dem Mehrjahresdurchschnitt von 5,38 Punkten.

### Daran scheitern die meisten M&A-Deals

(Einschätzung der Befragten, 10 = sehr wichtiger Deal-Breaker)



Quelle: FINANCE

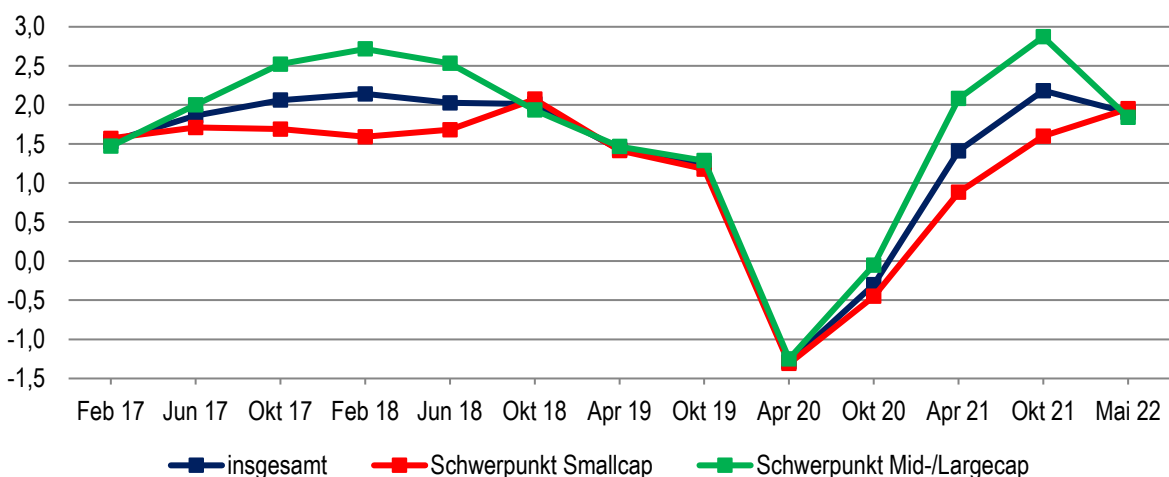
## M&A-Berater haben wieder weniger zu tun

Interessant ist, dass die tendenziell eher optimistisch veranlagten M&A-Berater und Investmentbanker die Situation schlechter einschätzen: Der Aussage, dass sich das Deal-Umfeld in den nächsten zwölf Monaten verbessert, stimmen sie lediglich mit dem Wert 4,74 zu. Das ist der niedrigste Wert seit Oktober 2019 (4,54), als sich die Konjunktur bereits merklich eingetrübt hatte.

Allerdings genossen die M&A-Berater bis vor kurzem eine historisch gute Auftragslage, und dies ändert sich jetzt: Die befragten M&A-Berater und Investmentbanker sind derzeit wieder weniger ausgelastet. Das aktuelle Projektaufkommen im eigenen Haus bezogen auf Deals mit Signing in den vergangenen zwei oder kommenden zwei Monaten bewerten die Berater mit 1,9 Punkten. Die Skala reicht dabei von -5 für ein stark unterdurchschnittliches Projektaufkommen bis +5 für ein stark überdurchschnittliches Aufkommen. Die Auslastung ist damit zwar aktuell nicht so gering wie zu Beginn der Coronakrise (damals lag sie zum Teil im negativen Bereich), aber dennoch vergleichsweise niedrig, blickt man auf das M&A-Boom-Jahr 2021.

Ein geringeres Projektaufkommen haben im Moment vor allem die Häuser, die schwerpunktmäßig Mid- und Largecap-Transaktionen begleiten (durchschnittliches Deal-Volumen über 40 Millionen Euro). Sie geben ihre Auslastung mit 1,84 an, während die Smallcap-Berater, die hauptsächlich für Deals mit einem Volumen von unter 40 Millionen Euro mandatiert werden, 1,94 Punkte vergeben und damit eine leicht höhere Auslastung spüren.

**Aktuelles Projektaufkommen bezogen auf Deals mit Signing in den vergangenen zwei oder kommenden zwei Monaten**  
(0 = durchschnittlich, +5 = stark überdurchschnittlich)



Quelle: FINANCE



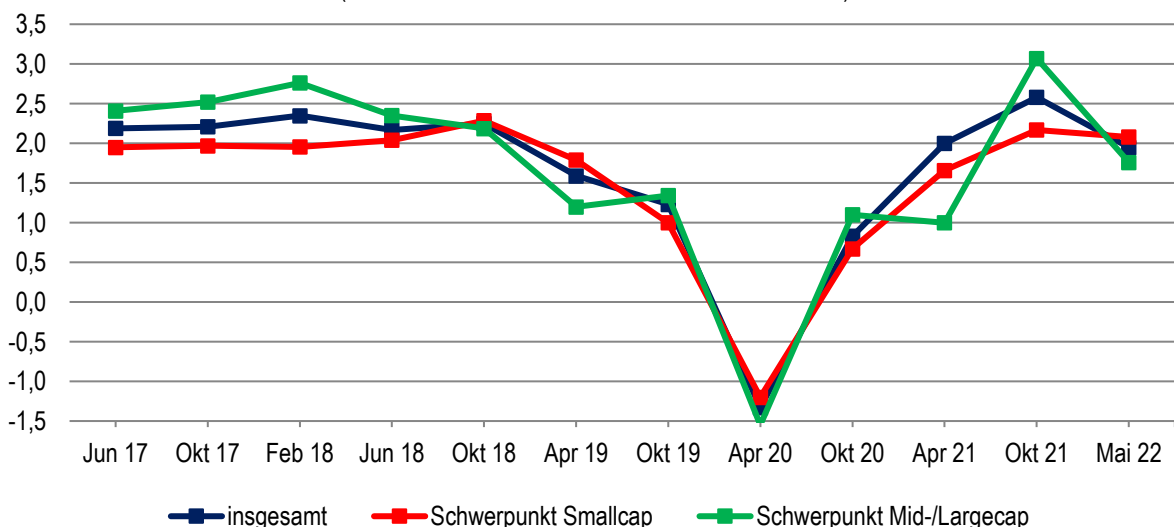
## Mid- und Largecap-Berater sind schlecht ausgelastet

Bitter für die M&A-Berater: Sie waren bei der vergangenen Umfrage im Oktober noch von einer weiteren Markterholung ausgegangen. Ihr künftiges Projektaufkommen mit Signing in den kommenden drei bis acht Monaten schätzten sie damals mit 2,58 Punkten ein. Damals war der Kriegsausbruch allerdings auch noch nicht absehbar.

Besonders optimistisch waren im Herbst die Mid- und Largecap-Berater, die ihre künftige Auslastung damals mit 3,07 bewerteten. Zur Einordnung: Hätten die Mid- und Largecap-Berater recht behalten und wäre die aktuelle Auslastung tatsächlich auf diesem Niveau angekommen, wäre dies die höchste Auslastung seit Beginn der Auswertung im Jahr 2014 gewesen – und hätte auch deutlich über dem Mehrjahresdurchschnitt von 1,79 gelegen. Die Smallcap-Berater bewerteten damals ihre künftige Auslastung mit 2,17.

Die Geschäftsabkühlung veranlasst vor allem die Mid- und Largecap-Berater, deutlich vorsichtiger mit ihren Prognosen für die künftige Auftragslage zu werden. Für ihr künftiges Projektaufkommen mit Signing in den kommenden drei bis acht Monaten gehen sie von einem weiteren Rückgang aus (1,76 Punkte). Ein anderes Bild zeigt sich hingegen bei den Smallcap-Beratern: Diese erwarten künftig wieder einen anziehenden Dealflow (2,08 Punkte).

**Erwartetes Projektaufkommen auf Basis bereits erteilter fester Mandate mit Deal Signing in den kommenden drei bis acht Monaten**  
(0 = durchschnittlich, +5 = stark überdurchschnittlich)



Quelle: FINANCE

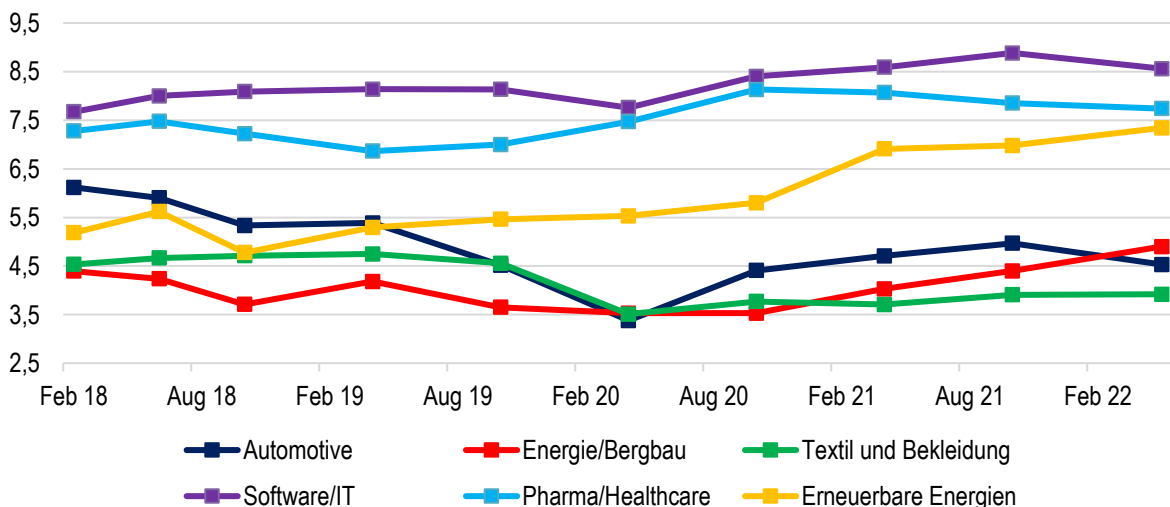
## Geringste M&A-Aktivität bei Textil, Bergbau und Automotive

Woran könnte es liegen, dass die verschiedenen Beratergruppen so unterschiedlich stark ausgelastet sind? Einen möglichen Hinweis liefert die M&A-Aktivität der unterschiedlichen Zielbranchen. Diese zeigt, dass die Aktivität in 11 von 17 Branchen stagniert oder rückläufig ist – darunter auch bei Branchen, in denen die Aktivität tendenziell eher höher ist, wie etwa bei Software/IT (Rückgang von 8,88 auf 8,56 Punkte, wobei 10 für eine sehr aktive Branche steht) oder bei Pharma/Healthcare (Rückgang von 7,85 auf 7,74 Punkte). Das Aktivitätsniveau bleibt allerdings trotz des Rückgangs vergleichsweise hoch.

Deutlich mehr Deals fanden dafür zuletzt in den Bereichen erneuerbare Energien (Zunahme von 6,98 auf 7,34 Punkte), Transport/Logistik (Zunahme von 5,91 auf 6,42 Punkte) und Nahrungs- und Genussmittel (Zunahme von 5,65 auf 5,9 Punkte) statt. Der M&A-Markt im Energiesektor boomt, da viele Unternehmen aufgrund der steigenden Energiekosten versuchen, durch die Übernahme von Energielieferanten die Versorgung ins eigene Haus zu holen. Auch der Versuch, sich von russischem Öl als Energiequelle zu lösen, beflügelt diesen Effekt am M&A-Markt.

Die unterschiedliche Auslastung dürfte also nicht nur von der Deal-Größe abhängig sein, auf die sich die M&A-Berater spezialisiert haben, sondern auch von den Branchen, in denen die Berater schwerpunktmäßig aktiv sind. Am wenigsten zu tun haben dürften Berater, die vor allem in den Sektoren Textil und Bekleidung (3,92 Punkte), Automotive (4,53 Punkte) sowie Energie/Bergbau (4,4 Punkte) bei Transaktionen beraten. In diesen drei Branchen ist die M&A-Aktivität derzeit am niedrigsten.

**M&A-Aktivität ausgewählter Branchen**  
(10 = hohe Aktivität)



Quelle: FINANCE

## Kontakt



Olivia Harder  
Redakteurin  
Telefon: (069) 75 91-22 15  
E-Mail: [olivia.harder@finance-magazin.de](mailto:olivia.harder@finance-magazin.de)

### Verlag



F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH – Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe  
Frankenallee 71–81  
60327 Frankfurt am Main

Telefon: (0 69) 75 91-32 39  
E-Mail: [verlag@faz-bm.de](mailto:verlag@faz-bm.de)

[www.finance-magazin.de](http://www.finance-magazin.de)  
[www.faz-bm.de](http://www.faz-bm.de)