

PRESSEINFORMATION

Boomender Markt für mittelständische Übernahmen: M&A-Beratung sonntag corporate finance zieht erfolgreiche Jahresbilanz und prognostiziert neue Transaktionsrekorde

Wetzlar, 25. Januar 2022 – Trotz anhaltender Corona-Pandemie hat 2021 für neue Transaktionsrekorde im deutschen Mittelstand gesorgt – ein Trend, der auch in diesem Jahr nicht abreißen wird. Verzerrte Unternehmensbewertungen, wachsender Konsolidierungsdruck und Megatrends wie ESG sorgen für viel Potenzial am Markt.

Mit insgesamt 23 erfolgreich begleiteten Transaktionen in 2021 zieht die M&A-Beratung sonntag corporate finance eine erfolgreiche Bilanz – der Markt für mittelständische Nachfolgeregelungen hat im vergangenen Jahr an Geschwindigkeit zugelegt. Für 2022 prognostizierten die Experten von sonntag, deutschlandweit eine der führenden M&A-Boutiquen im Small-Cap-Bereich, neue Rekordzahlen bei mehr Transaktionen und zeitgleich höheren Durchschnittsvolumina: „Die Deal-Aktivität zieht seit längerem spürbar an – aktuell haben wir mehr als 50 exklusive Verkaufs- und weitere Kaufmandate mit ausgereiften Akquisitionsstrategien in der Pipeline“, so Patrick Seip. „Der Markt für mittelständische Übernahmen boomt; wir gehen stark davon aus, dass sich dieser Trend auch im kommenden Jahr weiter fortsetzen wird“, ergänzt Julian Will, der gemeinsam mit Co-Geschäftsführer Seip sonntag corporate finance 2021 im Zuge eines MBOs übernommen hat.

Lieferkettenprobleme und Konsolidierungsdruck – viel Potenzial für M&A-Deals

Welche durch die Corona-Pandemie ausgelösten Effekte den Markt nur temporär beschäftigen werden und welche auch nach Ablauf der Pandemie bestehen bleiben, könne man laut den Experten zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht gänzlich beurteilen. Auch wenn die Experten selbst die langfristigen Einflüsse der Pandemie auf die Deal-Aktivität im Mittelstand als eher gering einstufen, sorgt die Gefahr potenzieller Shutdowns und weiterer Einschränkungsmaßnahmen für unklare Zukunftsperspektiven. „Je nach Branche wird sich die Deal-Aktivität unterschiedlich entwickeln“, erklärt Seip. „Sektoren, die in den vergangenen Monaten gut durch die Krise gekommen sind, werden auch weiterhin mit großem Käuferinteresse rechnen können.“ Dies gilt vor allem für die Pharma- und Biotechnologiebranche, Bau und Handwerk, Software & IT sowie wachstumsstarke, nicht-zyklische Sektoren wie Medical Technology oder E-Commerce. Ein großes Sorgenkind ist und bleibt auch in 2022 die Automobil-Zuliefererbranche. „Viele Unternehmen sind durch nur schwer beeinflussbare Herausforderungen wie Lieferkettenprobleme unter enormen Druck geraten – hier werden wir in den kommenden Monaten mit Sicherheit eine Zunahme des Transaktionslevels sehen, sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite“, so Will. Auch der anziehende Konsolidierungstrend in Handel oder produzierendem Gewerbe werde zu weiteren Umwälzungen und einer Zunahme so genannter Distressed Deals im Mittelstand – insbesondere im Small-Cap-Bereich – führen. „Vor allem Größenvorteile und Skaleneffekte beeinflussen kleinere Unternehmen zunehmend negativ. Dies wird den Konsolidierungsdruck in der Branche noch einmal erhöhen.“

Verzerrte Unternehmensbewertungen heizen Markt zusätzlich an

Was die Bereitschaft zum Verkauf betrifft, so ist eine Differenzierung nach Branchen wichtig. „Sofern nicht notverkauft werden muss, ist die Stimmung auf Verkäuferseite grundsätzlich noch immer von einer vorsichtigen Zurückhaltung geprägt – ähnliches gilt auch für potenzielle Investoren. Aber auch hier spürt man sukzessive den Rückgang zur Normalität“, sagt Seip. Ein weiterer Effekt, der den Markt auch noch in den kommenden Monaten beschäftigen wird, sind die – zum Teil durch

Corona befeuerten – verzerrten Unternehmensbewertungen. „Nach wie vor beobachten wir bei Investoren und potenziellen Kaufinteressenten die Tendenz zu sogenannten Unter- oder Überbewertungen der Targets“, erklärt Seip weiter. Wichtig sei es dabei, Faktoren wie beispielsweise den zu erwartenden Cash-Flow genau zu betrachten, da manche Sektoren – positiv sowie negativ – mehr oder wenig hart von der Pandemie getroffen wurden. „Gerade in sehr gefragten Branchen treibt der kompetitive Bieterprozess die Kaufpreise nach oben – hier sehen wir noch immer hohe und auch angebrachte Unternehmensbewertungen“, ergänzt Will. Allerdings werde dabei gerne einmal verstärkt auf flexiblere Deal-Strukturen gesetzt – Earn-Outs, ein erfolgsabhängiger Kaufpreisanteil, der erst später gezahlt wird, Verkäuferdarlehen oder Transaktionen in mehreren Schritten sind bei mittelständischen Deals keine Seltenheit mehr.

ESG und die Zinspolitik – die zentralen Treiber

Neben altbekannten Megatrends wie ESG, die vor allem Sektoren wie Erneuerbare Energien profitieren lassen, stellt laut Seip die Zinspolitik der EZB einen zentralen Einflussfaktor für die M&A-Branche dar: „Verändert sich die Zinspolitik, wird das großen Einfluss auf die Opportunitätskosten haben – vor allem der Bereich Private Equity ist dann betroffen.“ Aber auch auf alternative Investments müssen Marktakteure ein Auge haben. „Vor allem im Small-Cap-Bereich, dem Kernstück des deutschen Mittelstandes, gibt es viele neue Investoren“, erklärt Will. „Institutionelles und sehr konservatives Geld ist zu größten Teilen bereits investiert, deswegen gehen wir davon aus, dass alternative Investments verstärkt am Markt zu sehen sein werden“, so Will weiter.

Gute Berater werden auch in den kommenden Monaten Hochkonjunktur haben. „Die ersten Transaktionen im neuen Jahr sind bereits abgeschlossen, weitere stehen kurz vor dem Abschluss“, verrät Seip. Und im Markt herrsche aktuell viel Potenzial für Wachstum. „Wir haben uns bislang vor allem auf den Small-Cap-Bereich fokussiert, das soll grundsätzlich auch so bleiben“, erklärt Will. „Zeitgleich wollen wir die Dynamik im Markt nutzen und durch die weitere Fokussierung auf größere Transaktionen unsere Marktposition langfristig stärken.“

Über sonntag corporate finance

Die sonntag corporate finance GmbH aus dem hessischen Wetzlar ist eines der führenden M&A-Beratungshäuser für den deutschen Mittelstand. Das 20-köpfige Expertenteam begleitet mittelständische Unternehmer exklusiv durch den gesamten Verkaufsprozess. „Unsere Aufgabe besteht darin, Lebenswerke zu sichern“, lautet das Selbstverständnis. Dabei profitieren die Kunden von einem einzigartigen, mehrfach von der Wirtschaftspresse ausgezeichneten Ansatz mit einem anonymisierten Bieterverfahren, das die Identität ihrer Unternehmen in besonderem Maße schützt. Anfang 2021 erfolgte die Nachfolgeregelung im eigenen Haus mit einem sogenannten Management-Buy-out by Team. Die Übernahme durch ein achtköpfiges Management-Team mit den Geschäftsführern Patrick Seip und Julian Will an der Spitze stellt auch künftig die Beratung auf Augenhöhe sicher.

Im Refinitiv League Table 2021 belegt sonntag corporate finance Platz 11 und zählt somit erneut zu den aktivsten M&A-Beratungsboutiquen im mittelständischen Segment.

www.sonntagcf.com

Pressekontakt:

IWK Communication Partner
Judith Spießberger / Christoph Meinersmann
T: +49 89 200030-30
E: sonntagcf@iwk-cp.com