

COVID-19 Auswirkungen auf den Small- und Midcap- M&A-Markt

Executive Summary

88%

der Befragten gaben an, dass weniger als jedes vierte Projekt komplett abgebrochen wurde

Projektstopps sind bei Midcap-Deals die Ausnahme

66%

der Berater werden die Mehrheit der geplanten Verkaufsprojekte planmäßig an den Markt bringen

Geplante Verkäufe sollen i.d.R. ohne Verzögerung starten

56%

der Berater sehen einen Rückgang der Interessensbekundungen nach Marktansprachen von mehr als 20%

Moderater Rückgang an Interessensbekundungen

80%

der Befragten beobachten eine branchenübergreifende Absenkung der Bewertungs-Multiples um mind. den Faktor 1x

Preisniveau sinkt branchenübergreifend nur leicht

58%

der Kaufpreismechanismen beinhalten aktuell Earn-out-Regelungen, vs. 37% vor COVID-19

Earn-out-Regelungen werden zum Standard

89%

der Befragten berichten, dass mind. eins ihrer Projekte aufgrund einer erschwerten Finanzierung gefährdet ist

Mangelnde Akquisitionsfinanzierungen gefährden Deals

68%

der Berater empfinden eine Prioritätsverschiebung weg von der Kaufpreismaximierung zur Transaktionssicherheit

Transaktionssicherheit wichtiger als Preismaximierung

Der Midcap-M&A-Markt verzeichnet weiterhin eine hohe Aktivität – trotz der Einflüsse von COVID-19. Dabei werden die meisten Verkaufsprojekte planmäßig gestartet. Ob diese mit dem üblichen Erfolg zum Abschluss gebracht werden, wird sich allerdings noch zeigen.

Als Partner von mehr als 250 Midcap-M&A-Beratern bei der Datenbank-gestützten Käufer-Identifikation und Marktansprache, haben auch wir natürlich sehr genau den Markt beobachtet, als Mitte März COVID-19 an Brisanz gewann. Wir durften aber schnell zu unserer positiven Überraschung feststellen, dass DealCircle weiterhin bei 6 bis 7 neuen Verkaufsprojekten pro Woche eingebunden wurde - als wäre COVID-19 für den Midcap-M&A-Markt kein sonderlich großes Thema. Dies unterstrich die vergleichsweise hohe Anzahl an Interessensbekundungen, die nur leicht unter dem Vorkrisen-Niveau lag. Ein deutlich negativeres Bild zeichneten gleichzeitig größere M&A-Häuser, nicht zuletzt aufgrund einer erhöhten Unsicherheit und Zurückhaltung seitens der Akquisitionsfinanzierer und Banken.

Dies hat uns dazu bewogen, eine umfassende Befragung durchzuführen, um die Situation besser zu verstehen und den Fokus unserer Leistungen für die Berater anzupassen. Wir freuen uns, dass knapp 130 M&A-Häuser an unserer repräsentativen Umfrage teilgenommen haben.

Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass die Mehrheit der Projekte trotz COVID-19 ohne wesentliche Einschränkungen weitergeführt wird. Verzögerungen sind zwar die Regel, aber nur die wenigsten Projekte werden pausiert oder abgebrochen. Auch werden noch nicht gestartete Projekte meist planmäßig gestartet, trotz der allgemein gedrückten Stimmung.

Die ersten Konsequenzen sind bereits erkennbar: i.d.R. Absenkung der Bewertungs-Multiples um mindestens den Faktor 1x, Verschiebung der Priorität weg von der Kaufpreismaximierung hin zur Transaktionssicherheit, sowie breite Nutzung von Earn-out-Mechanismen.

Angesichts der Ernsthaftigkeit der Pandemie und der weltweiten wirtschaftlichen Lage sind diese Konsequenzen für den Midcap-M&A-Markt in Summe aktuell als relativ milde zu erachten. Eine schnelle Erholung ist jedoch nicht in Sicht: Die Rückkehr zur Normalität erwarten 83% der Befragten frühestens in 12 Monaten. Somit wird sich auch noch zeigen, ob die positive Stimmung bei den erfolgten Marktansprachen sich auch in erfolgreiche Abschlüsse übersetzen lassen wird.

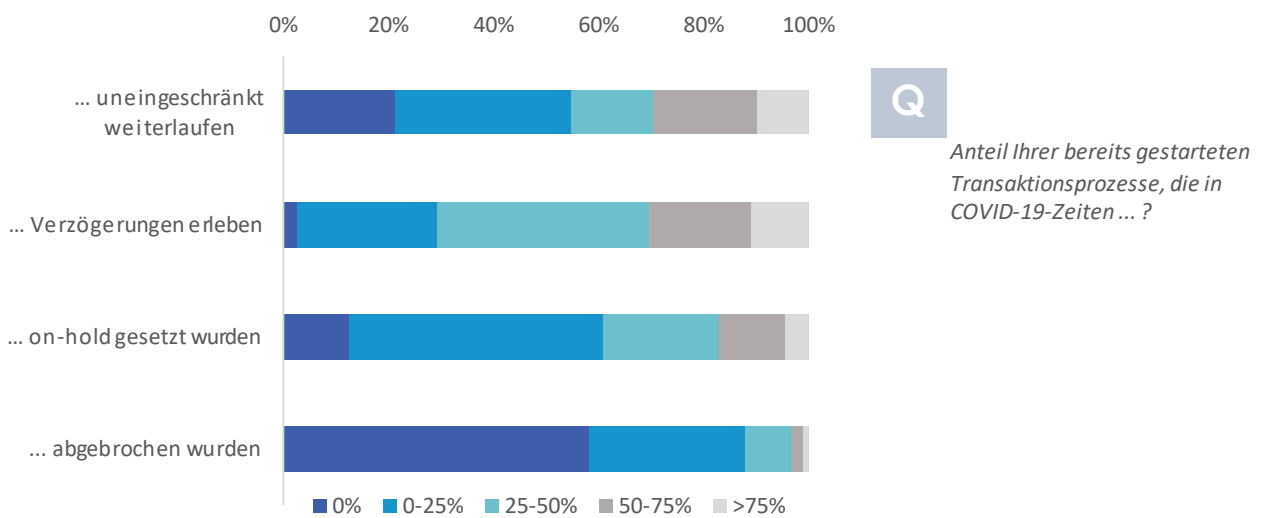
Wir haben jedenfalls unsere Prozesse an das aktuelle Marktumfeld angepasst, geben unsere Erkenntnisse aus verschiedenen Branchen und Transaktionsgrößen an die M&A-Berater weiter und geben unser Bestes, die individuellen Marktansprachen optimal vorzubereiten.



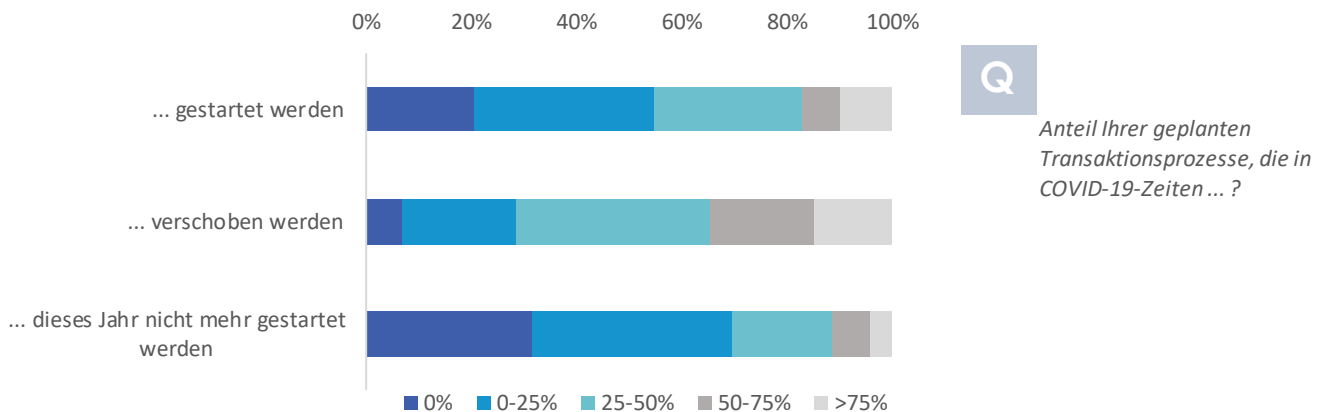
Graig Gröbli
Managing Partner
DealCircle

Prozesseitige Auswirkungen

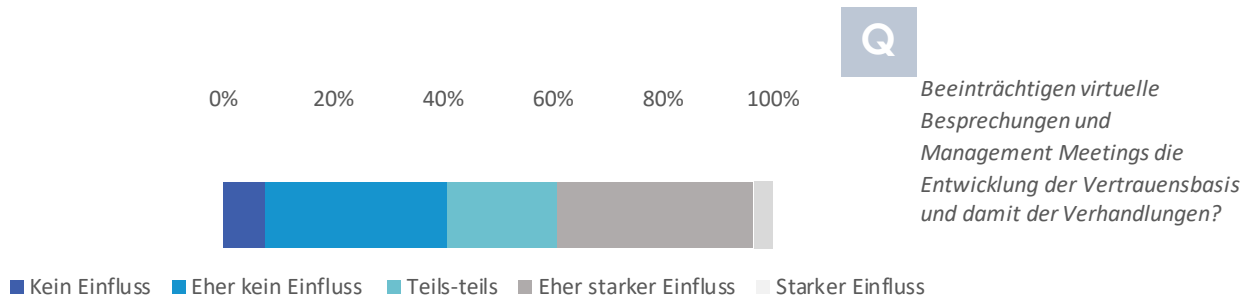
Die Antworten der M&A-Berater zeigen trotz deutlicher Auswirkungen positive Signale: So erleben 30% der Befragten bei mehr als der Hälfte der laufenden Transaktionen gar keine Einschränkungen. 70% der M&A-Berater berichten, dass mehr als die Hälfte der Prozesse ohne Verzögerungen verlaufen. Projekt-Stopps sind die Ausnahme, so gaben 88% der Befragten an, dass weniger als jedes vierte Projekt komplett abgebrochen wird.



Zwei Drittel der M&A-Berater werden die Mehrheit der geplanten Verkaufsprojekte planmäßig an den Markt bringen. So sollen knapp 90% der für 2020 geplanten Projekte zwar zum Teil mit Verzögerungen, jedoch im Laufe des Jahres gestartet werden.

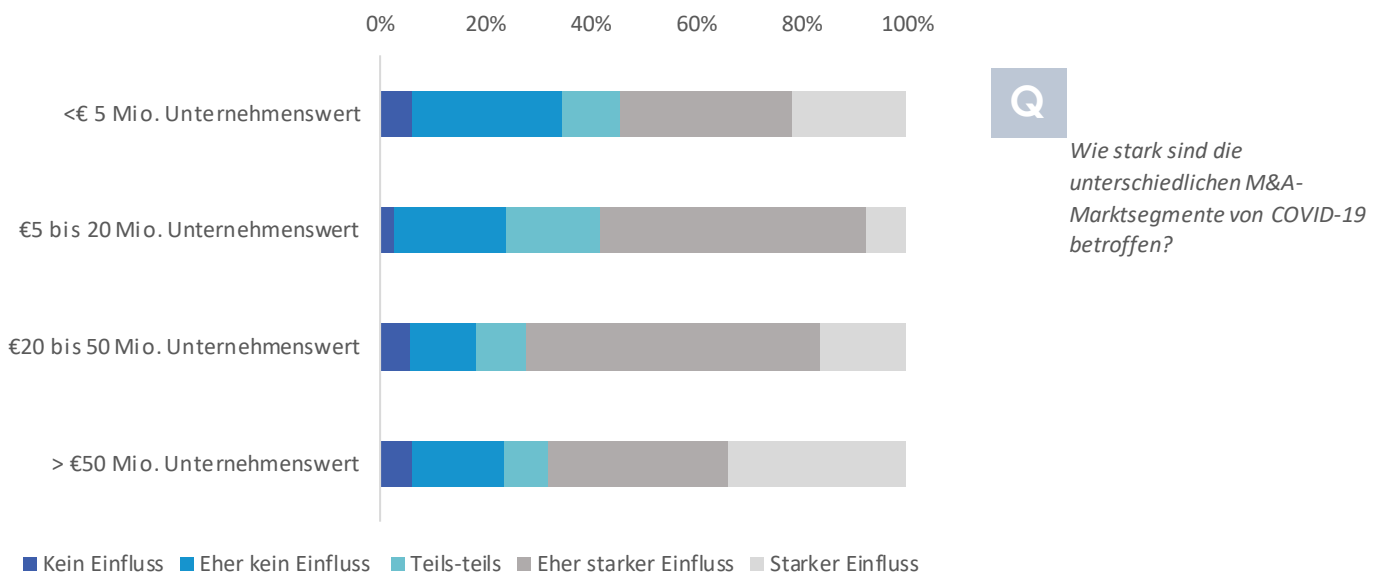


Virtuelle Meetings beeinträchtigen zwar die Prozesse in Bezug auf die Vertrauensbildung (92%), jedoch nehmen diese Beeinträchtigungen nur für 39% der Berater ein erhebliches Ausmaß an.



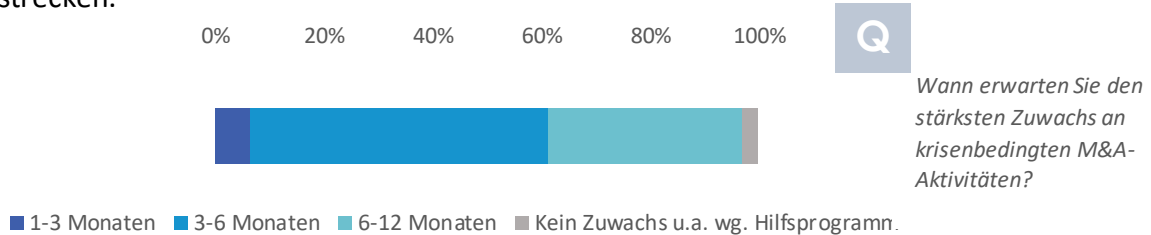
Es lässt sich keine eindeutige Korrelation zwischen COVID-19 und der Breite der Marktansprachen feststellen. Die Anzahl der M&A-Berater, die etwas weniger oder etwas mehr Kaufkandidaten für ihre Projekte angesprochen haben, hält sich die Waage.

Zwar hat die COVID-19 Krise deutliche Auswirkungen auf Deals aller Größen, jedoch gilt: Je größer das Transaktionsvolumen, desto stärker sind die Auswirkungen. So sprechen 54% der Berater von deutlichen Auswirkungen bei Small-Cap-Deals (<€ 5 Mio. Unternehmenswert), versus 72% für Mid-Cap-Deals (€ 20-50 Mio. Unternehmenswert).

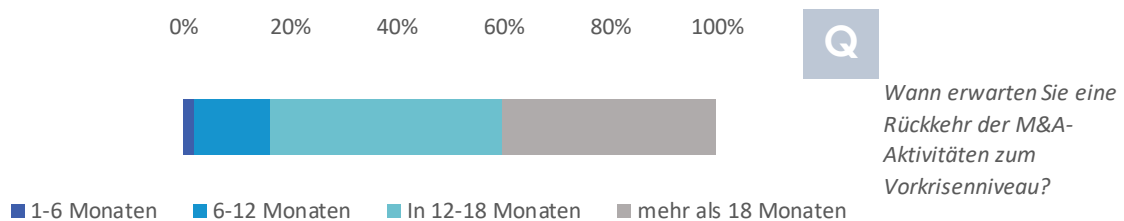


M&A Geschäftsentwicklung

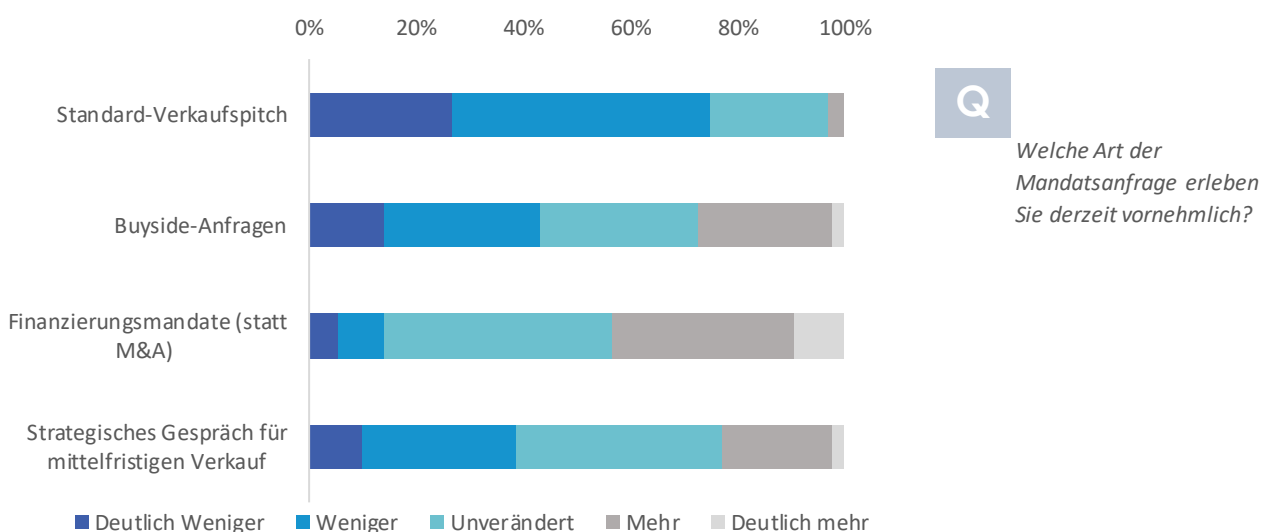
„Nur“ zwei Drittel der Befragten rechnen mit einem Zuwachs an Notverkäufen. Diese werden allerdings frühestens ab September erwartet und die Welle dürfte sich bis Mitte 2021 erstrecken.



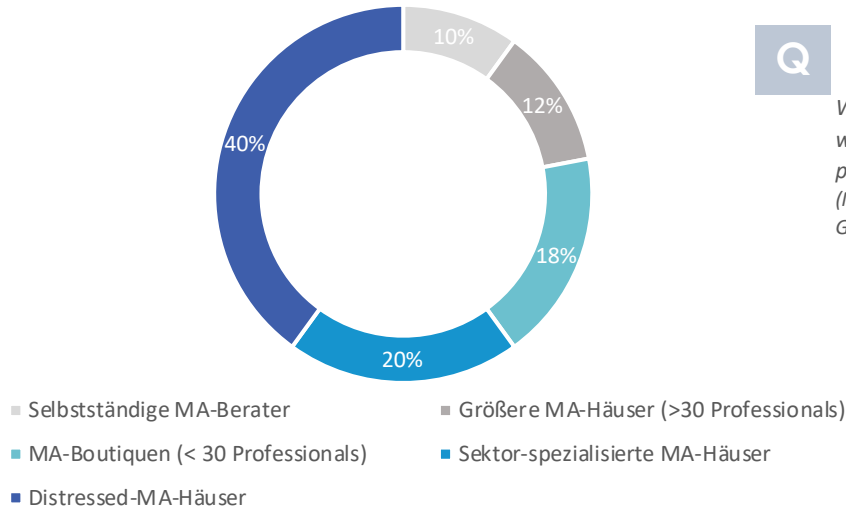
75% der M&A-Berater erhalten derzeit weniger Pitch-Anfragen und 83% erwarten dementsprechend eine Normalisierung des M&A-Geschäfts frühestens in einem Jahr.



Eine erhoffte Kompensation durch Buyside-Anfragen von Käufern mit antizyklischem Kaufverhalten scheint nicht einzutreten: 73% der Befragten erhalten gleich viel oder sogar weniger Anfragen, als vor COVID-19. Einzig Finanzierungsmandate scheinen etwas Licht in das ansonst trübe Bild zu bringen. So sehen 43% einen Zuwachs gegenüber 14%, die einen Rückgang sehen.

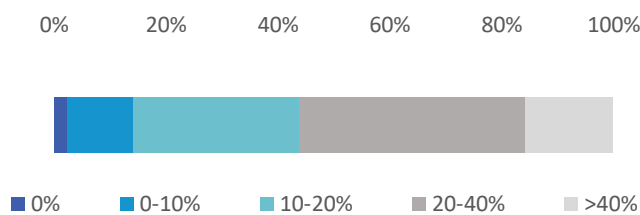


Nach Einschätzungen der M&A-Berater haben in der COVID-19 Krise die Distressed-M&A-Berater die besten Karten, während einerseits die selbständigen M&A-Berater und die großen M&A-Häuser andererseits deutlich eher leiden würden.



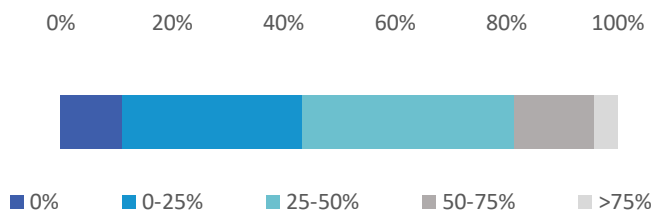
Welche M&A-Berater werden eher von COVID-19 profitieren?
(Mehrfachauswahl - %Anteil an Gesamtstimmen)

Verhältnismäßig leichter Rückgang der Interessensbekundungen: 56% der M&A-Berater sehen einen Rückgang in Höhe von über 20%, während 16% der Befragten einen Rückgang um mehr als 40% beobachten.



Wie stark sind Interessensbekundungen nach der Marktansprache gesunken?
(branchenübergreifend)

Die Akquisitionsfinanzierung stellt in der COVID-19-Krise eine Herausforderung dar, so waren bei fast 89% der Befragten Projekte aufgrund der Finanzierung gefährdet.

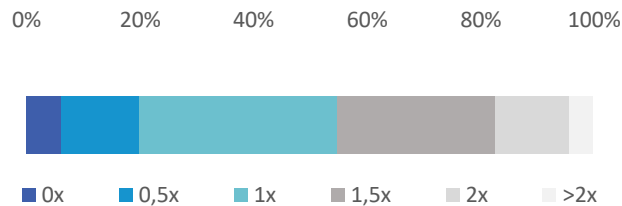


Anteil der MA-Prozesse die durch eine erschwerte Akquisitionsfinanzierung aufgrund von COVID-19 gefährdet waren/sind?

Die Verhandlungsdynamik hat sich zwar etwas zugunsten der Käufer verschoben, jedoch ist ein starker Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt noch nicht eingetreten. 35% der M&A-Berater beurteilten das Statement als „eher nicht zutreffend“ verglichen mit 52% für „eher zutreffend“.

Auswirkungen auf das Preisniveau

Ein moderater Rückgang des Preisniveaus ist branchenübergreifend sichtbar: So wurde in 80% der Deals die Bewertungs-Multiple um mindestens den Faktor 1x reduziert. In 17% der Fälle wurde dieser sogar um den Faktor 2x reduziert.

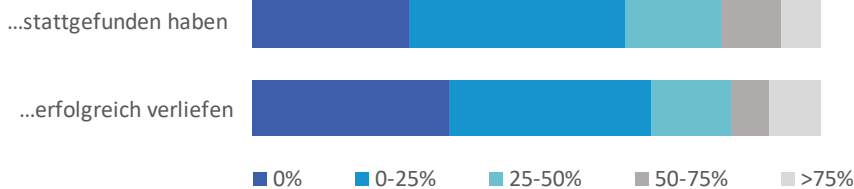


Wie stark wirkt sich COVID-19 auf die Bewertungs-Multiples aus? (branchenübergreifend)

Es findet darüber hinaus eine deutliche Verschiebung der Kaufpreise in Richtung Earn-out statt: Solche Regelungen sind aktuell in 58% der Deals vorhanden gegenüber 37% vor COVID-19.

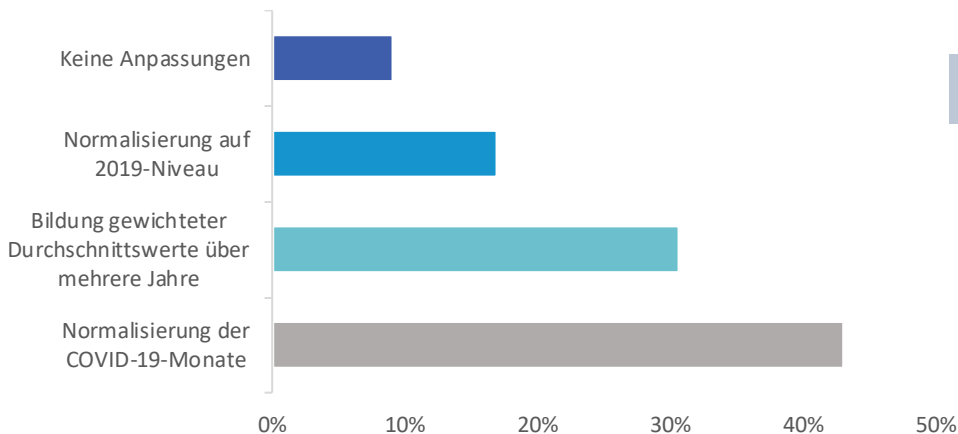
65% der Berater berichten, dass COVID-19 in weniger als jedem vierten Deal genutzt wird, um nachträglich die Bewertungen zu drücken und diese Versuche ebenso häufig erfolglos blieben.

0% 20% 40% 60% 80% 100%



Anteil der Transaktionen, bei denen Kaufpreis-nachverhandlungen aufgrund von COVID-19 ...?

Der Umgang mit den COVID-19-Monaten in den Planungen scheint seitens der Berater eher aggressiv-optimistisch zu sein. 43% der Berater planen die betroffenen Monate zu normalisieren. In 31% der Fälle soll ein mehrjähriger gewichteter EBIT(DA)-Durchschnitt als Basis für die Bewertung zugrunde gelegt werden.



Wie planen Sie in 2021-Projekte mit den 2020-Zahlen umzugehen? (Mehrfachauswahl - %Anteil an Gesamtstimmen)

68% der Berater teilen mit, dass COVID-19 zu einer deutlichen Prioritätsverschiebung von der Kaufpreis-Maximierung zu Transaktionssicherheit führt.

Lust mit uns darüber zu diskutieren?

Graig Gröbli
Managing Partner

Tel.: +49 152 22976 349
graug.groebl@dealcircle.de

Kai Hesselmann
Managing Partner

Tel.: +49 170 7680 874
kai.hesselmann@dealcircle.de