

# M&A Quarterly

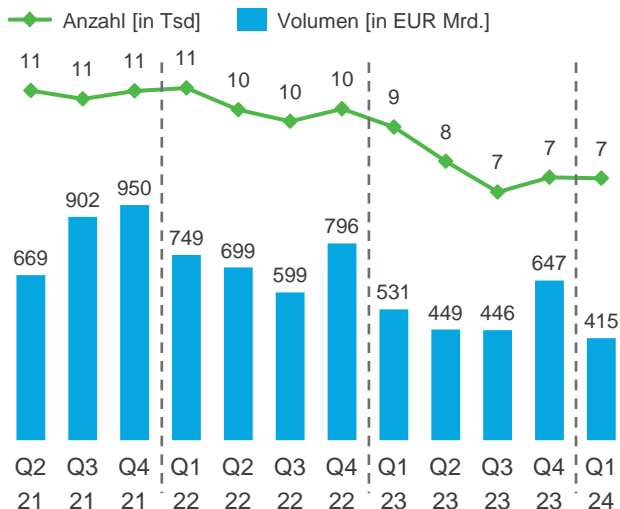
Überblick zum aktuellen  
Transaktionsgeschehen

Fokus

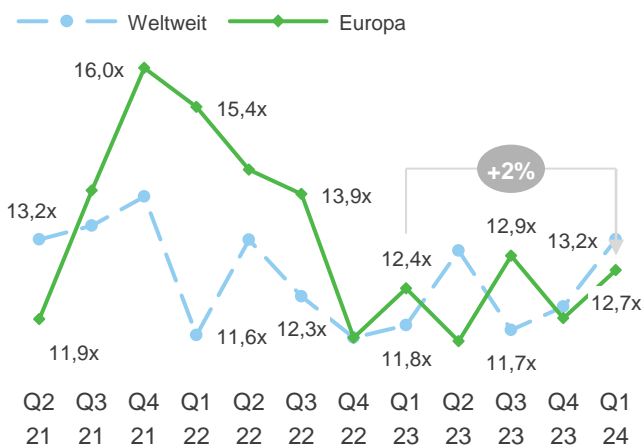
BAU & BAU-  
ZULIEFERER



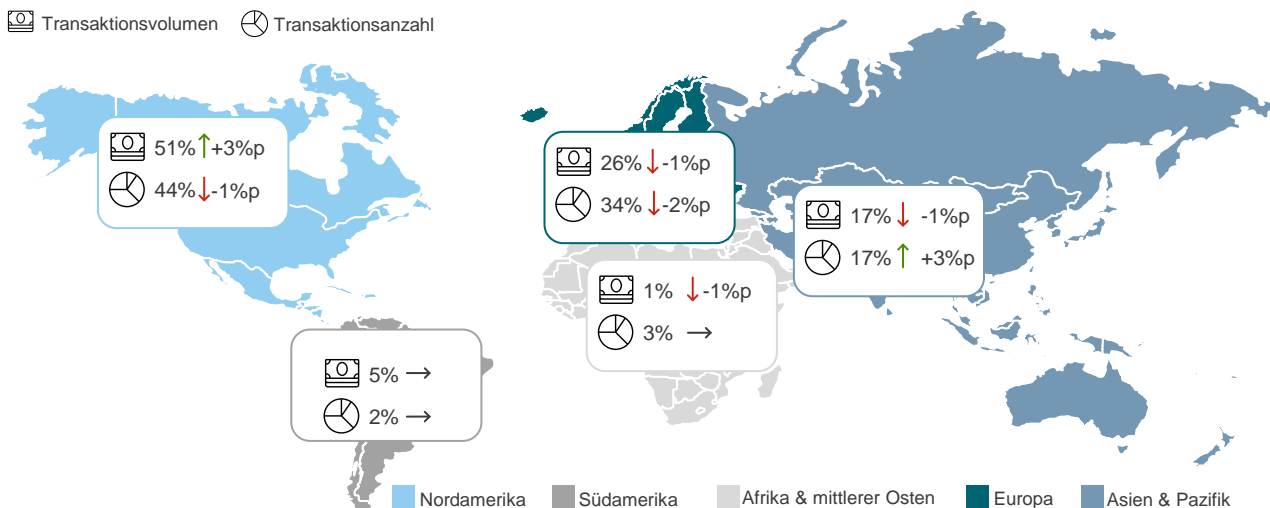
### Anzahl & Volumen bei M&A-Transaktionen, global<sup>1</sup>



### Entwicklung der EBIT-Transaktions-Multiples<sup>1,2</sup>



### Geographische Verteilung von Transaktionsanzahl & -volumen – Q1/24 vs. Q1/23 [in Prozentpunkten]<sup>1</sup>



Quellen: ESMC Research, S&P Capital IQ, Stand: April 2024

1) Nur abgeschlossene Transaktionen mit verfügbaren Transaktionsvolumina über alle Branchen 2) Medianwerte mit Grenzwert 30,0x

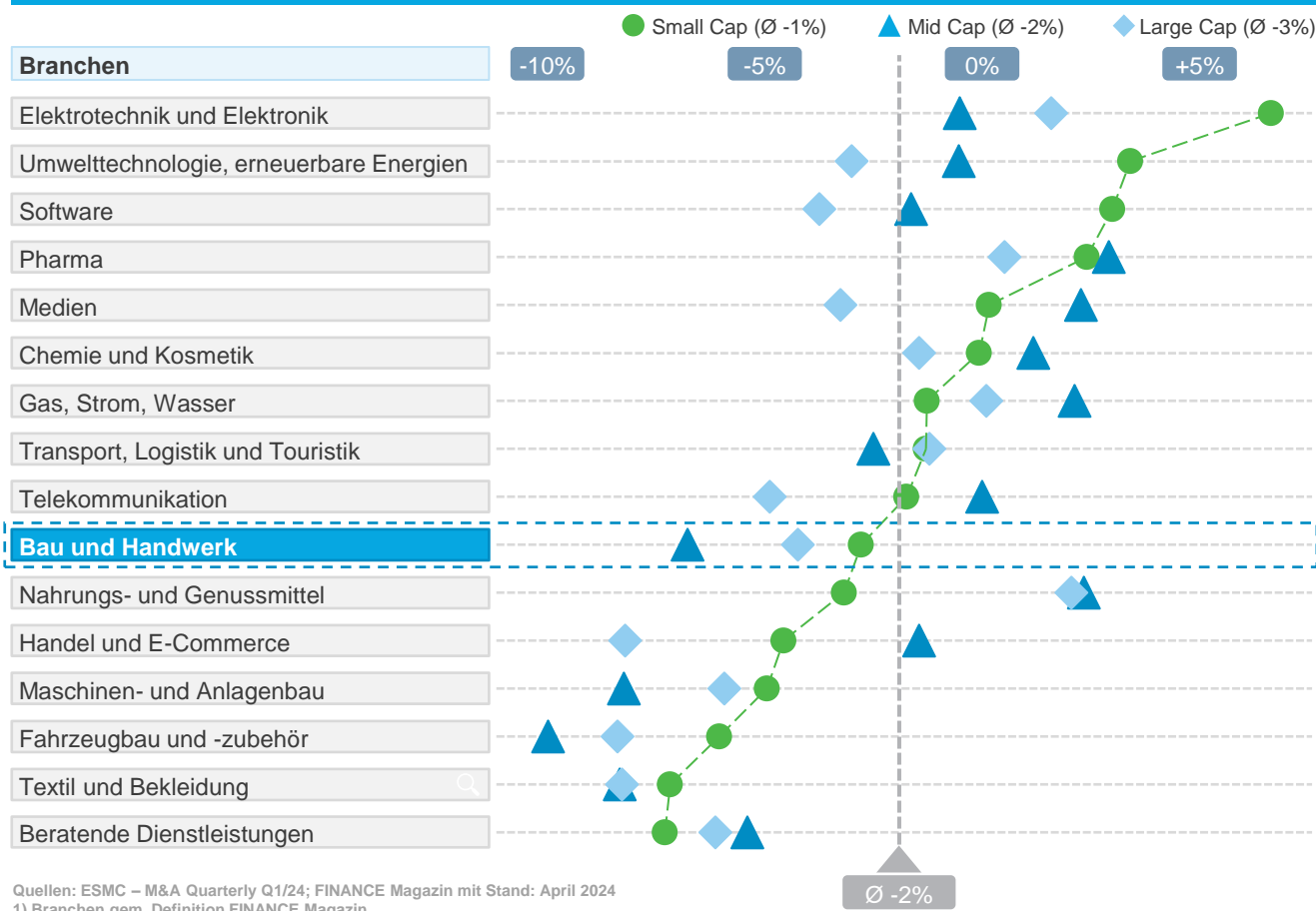
### Stabiles Transaktionsgeschehen im weltweiten M&A Markt, bei gleichzeitig sinkenden Volumina

Talfahrt gestoppt: nach einer zuletzt überwiegend rückläufigen Marktentwicklung, hat sich das Transaktionsumfeld weiter stabilisiert. Die Anzahl der M&A-Transaktionen, weltweit, verharrt auf dem gleichen Niveau, wie im Vorquartal. Lediglich das Deal-Volumen ist rückläufig (-36% ggü. Vorquartal), teils ist dies saisonal bedingt, teils aufgrund geringerer durchschnittlicher Transaktionsgrößen. Jedenfalls scheint sich ein gewisse Bodenbildung einzustellen – das Stimmungsbild unter den M&A-Beratern hat sich zumindest zuletzt aufgehellt.

Bei einer Betrachtung der geographischen Verteilung von Transaktionsanzahl und -volumen gibt es nur geringfügige Verschiebungen zu erkennen. Europa hat relativ bei der Anzahl der Transaktionen, wie auch beim Volumen verloren, während Nordamerika beim Volumen hinzugewinnt und Asien bei der Transaktionsanzahl zulegt. Darüber hinaus gibt es hier nur wenig Auffälligkeiten.

Die Entwicklung der Bewertungen bleibt weiter spannend. Die Transaction Multiples zeigen hier ein uneinheitliches Bild: während die EBIT-Multiples weltweit im Vergleich zum Vorjahresquartal gestiegen sind (+12%), haben sich diese in Europa tendenziell seitwärts entwickelt (+2%). Insgesamt hat die Volatilität abgenommen. Inflationängste, Sorgen vor geopolitischer Instabilität, sei es durch Konflikte, wie im Nahen Osten oder durch die anstehenden Wahlen in den USA, wirken andere Effekte, wie die erwartete Zinswende in Europa, entgegen. Allerdings bleibt auch festzustellen, dass es – teils signifikante – Unterschiede je nach Branche und Deal-Größe gibt, die Einfluss auf die Bewertung haben.

**Entwicklung der EBIT-Industrie-Multiples nach Branchen – Vergleich Q1/23 zu Q1/24<sup>1</sup> – sortiert nach Small Cap**



**Differenziertes Bild in Deutschland: Bewertungsmultiples tendenziell weiter leicht rückläufig mit spürbaren Unterschieden nach Größenklassen und Industrien**

Im Unterschied zu europäischen und weltweiten Transaktionsmultiples zeigen die deutschen Industrie-Multiples des FINANCE-Magazins einen leichten Rückgang der Unternehmensbewertungen. Verglichen mit dem Vorjahr, verzeichnen die EBIT-Multiples in Deutschland über die 16 Branchen und verschiedenen Größenklassen hinweg im Durchschnitt einen Rückgang von -2%. Am stärksten fällt der Rückgang im Large-Cap-Segment aus (-3%), relativ stabil ist das Small-Cap-Segment (-1%). Die Entwicklung in den verschiedenen Industrien zeigt ein heterogenes Bild: es gibt Gewinner und Verlierer. Ein detaillierter Blick auf die Branchen zeigt große Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen-Multiples. Bei im Durchschnitt fallenden FINANCE-Multiples entwickeln sich einige Branchen weiterhin stabil, teils positiv. Hierzu zählen v.a. die Small-Cap Unternehmen aus der Branche Elektrotechnik und Elektronik. Die Bewertungen erfreuen sich an einem Anstieg um +6% verglichen mit Q4/24. Weiterhin sind die Unternehmen in den Bereichen Umwelttechnologien, erneuerbare Energien

sowie Software und IT-Unternehmen sehr gut bewertet, wobei es hier im Large-, wie auch im Mid-Cap-Segment bereits leichte Abschläge gegeben hat. In der Pharma-Industrie erfreuen sich Unternehmen dagegen über alle Größenklassen einer gewissen Resilienz in der Bewertung. Im Unterschied dazu sind die Schlusslichter in den Branchen Textil und Bekleidung sowie Beratende Dienstleistungen zu finden. Die größten Abschläge hat es aber aufgrund der Umbruchsstimmung auf dem Automotive Markt im Fahrzeugbau und der Zulieferindustrie gegeben; im Large Cap-Bereich ist der Rückgang mit -9% am stärksten ausgefallen. Die Fokusbranche dieser Ausgabe – Bau und Handwerk – weist in allen drei Größenklassen, insbesondere jedoch bei den Large-Cap Unternehmen, deutlich rückläufige Bewertungen auf und befindet sich auf Platz 10 der 16 beobachteten Industrien. Die Branche kämpft mit steigendem Zinsniveau und erhöhten Rohstoffpreisen. Ist hier eine Entspannung in Sicht oder nimmt die Krise am Bau weiter zu?



## Fokus Bau & Bauzulieferer

Die Baubranche steht vor vielen Herausforderungen, doch eine differenzierte Betrachtung enthüllt attraktive Nischen. Strategen und „Buy-and-build“-Plattformen haben dieses Potenzial erkannt und adressieren es gezielt.



"In dem aktuell sehr herausfordernden Marktumfeld ist es für Entscheider unerlässlich die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig sicherzustellen – operative Exzellenz und strategische Portfolio-Reviews stehen derzeit ganz oben auf der Agenda von CEOs und CFOs."

CHRISTOPH SOHN, PRINCIPAL BEI RSM EBNER STOLZ



Der allgemeine Blick auf die Baubranche erscheint aktuell wenig positiv. Große Insolvenzen (z.B. Signa), Baustillstände und ausbleibende Investitionen prägen das Nachrichtengeschehen. Die Baubranche steht aufgrund von Zinswende und Fachkräftemangel insgesamt vor Herausforderungen. Geopolitische Einwirkungen auf die Lieferketten und Energiepreise haben das Bild verschärft. Ergo stieg die Zahl der Insolvenzen im deutschen Baugewerbe kontinuierlich an und wird weiter steigen.

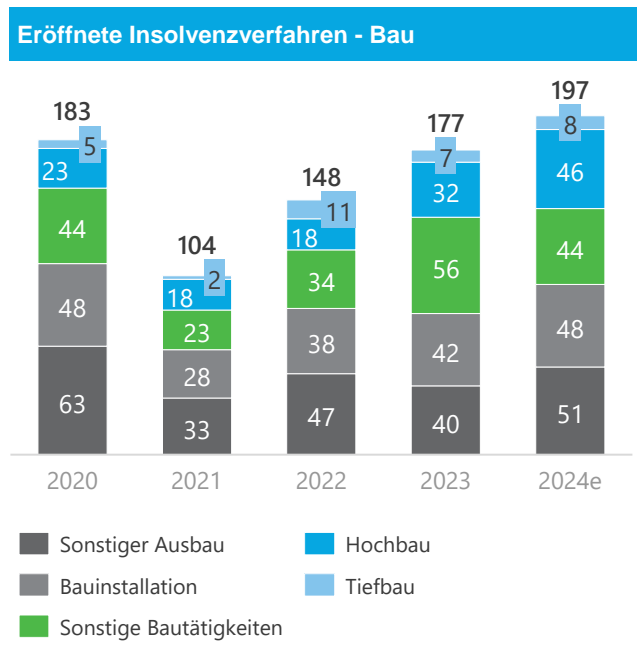
Doch dieses Bild ist zu wenig differenziert: Während der Hochbau im Allgemeinen rückläufig erwartet wird, können Teilbranchen reüssieren. Der Trend zum Bauen im Bestand führt insbesondere bei spezialisierten Ingenieurbüros, Bauunternehmen oder auch Herstellern innovativer Gebäudetechnik zu einer weiterhin robusten Auftragslage. Spezialisierte Nischenanbieter profitieren insbesondere von begrenzter Verfügbarkeit von Fachkräften, Know-how oder Spezialausrüstung. Daneben können Infrastrukturexperten von öffentlichen Investitionen profitieren.

Zudem zeigt sich, dass sowohl Unternehmen mit einem breiten und diversifizierten Leistungsportfolio als auch ausgewählte Spezialisten im aktuellen Marktumfeld bestehen. Doch auch von der Nachfrage belastete Unternehmen können dem Trend durch operative Exzellenz trotzen. Hierbei handelt es sich meist um „regionale Champions“, die u.a. durch einen aktiven Vertrieb, ein etabliertes Risikomanagement und ein balanciertes Kundenportfolio hervorstechen. Daneben sind ein gutes Nachunternehmer-Management sowie aktives Projektcontrolling und Claim-Management entscheidende Erfolgsfaktoren.

Auch langfristig werden sich die Anforderungen im Baumfeld durch den fortwährenden Fachkräftemangel und die zunehmende Bedeutung von ESG-Kriterien weiter verschärfen. Vor diesem Hintergrund müssen die Potenziale aus der zunehmenden Digitalisierung (u.a. BIM)

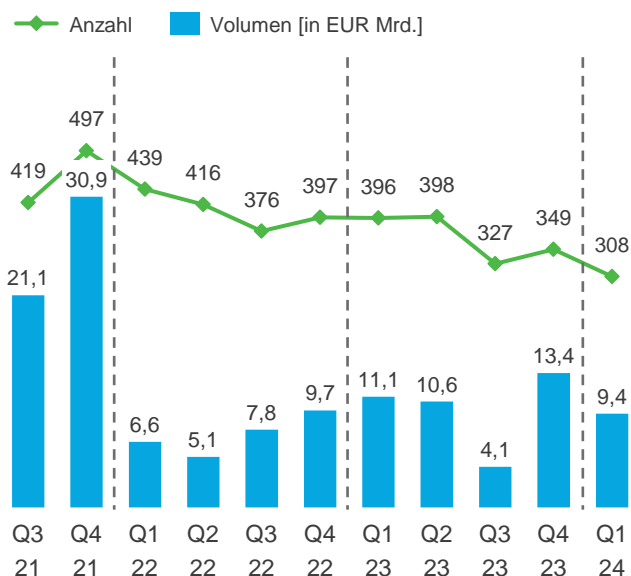
sowie der verstärkten Nutzung modularer und serieller Bautechniken gehoben werden. Unternehmen werden gezwungen ihre Geschäftsmodelle fortlaufend zu überprüfen und anzupassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Nachfrage nach Baulösungen wird langfristig intakt bleiben. Entscheider legen den Fokus daher zunehmend auf die Schaffung von Transparenz und Erhöhung der Effizienz. Gleichzeitig sollte das eigene (Leistungs-) Portfolio strategisch auf Chancen und Risiken überprüft werden – dazu gehört auch die Prüfung einer weiteren vertikalen Integration. So bietet das dynamische Marktumfeld auch erhebliche Chancen zur nachhaltigen Absicherung der Wettbewerbsfähigkeit.



Quelle: Statistisches Bundesamt, Stand: April 2024

### Anzahl & Volumen M&A-Deals – Bau<sup>1</sup>

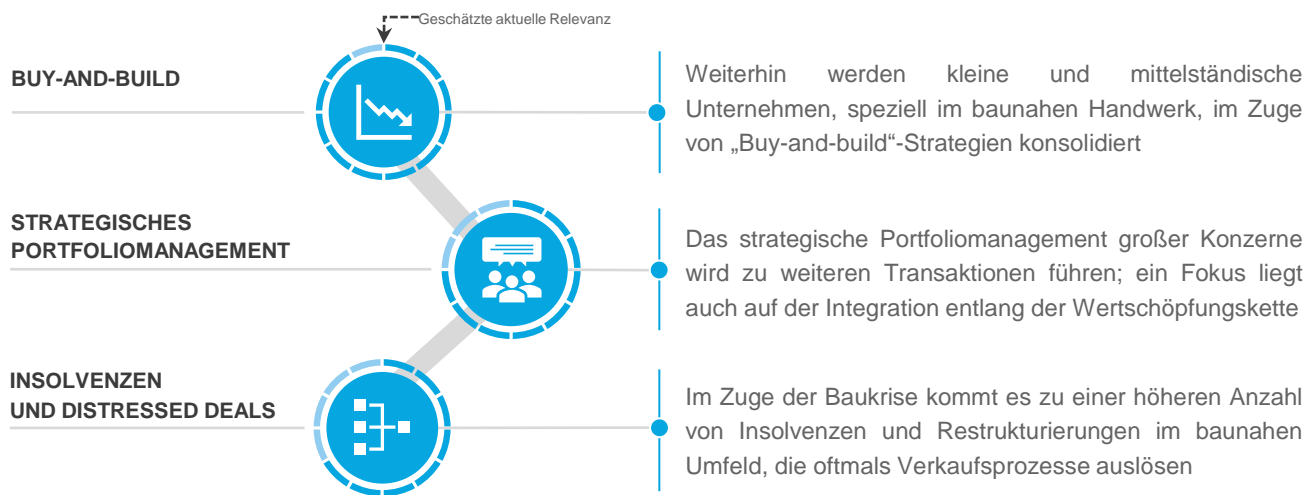


Insbesondere mittelständische Add-on Akquisitionen prägen den M&A-Markt im Bereich Bau & Bauzulieferer und treiben den Konsolidierungstrend, wobei Zielunternehmen oftmals direkt „aus erster Hand“ vom Unternehmer übernommen werden. Hinter diesen Transaktionen stehen neben Konzernen insbesondere auch „Buy-and-build“-Plattformen.

Konsolidierer sind vor allem im spezialisierten Handwerk aktiv. Ein typisches Beispiel ist die Aqua Group, die im März den kleineren Marktbegleiter Neptus erwarb. Daneben gibt es viele Plattformen im Eigentum von Private Equity-Fonds oder Family Offices, die seit Jahren kontinuierlich zukaufen. Dieser Trend reißt nicht ab, jedoch ist eine Verlangsamung durch das höhere Zinsniveau zu beobachten. Bei den Bewertungen zeigten sich die Serienkäufer auch in der Niedrigzinsphase diszipliniert, sodass diese im Small-Cap Segment mit -2% ggü. VJ nur leicht nachgegeben haben.

Aktuell führt die Baukonjunktur zu einer Distressed-Konjunktur, wobei insb. der klassische Hochbau betroffen ist. Mit Blick auf Immobilienentwickler als Frühindikator, ist absehbar, dass weiteren Insolvenzen kommen werden.

### Treiber für M&A im Bau (Auswahl)



### Was treibt die Branche in Zukunft?



„In der Baubranche dominieren weiterhin Add-on Akquisitionen – oft als unternehmerische Nachfolgelösung – den M&A-Markt. Begehrte bleiben Spezialisten, z.B. im Infrastrukturbau und der Gebäudetechnik. Zudem mehren sich die Distressed-Fälle mit Verkäufen vor oder aus der Insolvenz.“

JOHANNES BRINCKS, SENIOR MANAGER BEI RSM EBNER STOLZ

Quellen: RSM ESMC Research, S&P Capital IQ, Stand: April 2024

1) Weltweite Transaktionen, nur abgeschlossene Transaktionen mit verfügbaren Transaktionsvolumina

## RSM Ebner Stolz Management Consultants

- › Als Teil von RSM Ebner Stolz zählen wir zu den bedeutendsten deutschen Unternehmensberatungen mit einem kontinuierlich starken Wachstum.
- › Unsere Kunden investieren in kompatible Branchenkenner und Situationsspezialisten, die spürbare Veränderungen bewirken und vor Ort oder auch aktuell „remote“ mit dem Management eng zusammenarbeiten.
- › Die standortunabhängig eingesetzten mehr als 150 Unternehmensberater haben ihre Büros in Hamburg, Köln, Frankfurt, Stuttgart und München.
- › Unsere mehr als 2.100 Kollegen der Wirtschaftsprüfung- sowie Steuer- und Rechtsberatung sitzen an insgesamt 14 Standorten in ganz Deutschland.
- › Gehen Sie gerne auf unsere Ansprechpartner bei RSM Ebner Stolz zu. Wir beantworten Ihnen Ihre individuellen Fragen.

## Ihre Ansprechpartner



**Michael Euchner**  
Partner, M&A, Stuttgart  
+49 172 7322029  
michael.euchner@ebnerstolz.de



**André Laner**  
Partner, M&A, Köln  
+49 162 2140764  
andre.laner@ebnerstolz.de



**Alexander Wenzel**  
Partner, M&A, Frankfurt  
+49 160 5361796  
alexander.wenzel@ebnerstolz.de



**Nils Keil**  
Principal, M&A, Köln  
+49 173 7014518  
nils.keil@ebnerstolz.de



**Christoph Sohn**  
Principal, Experte Bau, Köln  
+49 173 4261539  
christoph.sohn@ebnerstolz.de



**Johannes Brincks**  
Senior Manager, M&A, Köln  
+49 152 22540272  
johannes.brincks@ebnerstolz.de