

Marktentwicklung, Bewertungsniveaus, Investoren und Transaktionsanlässe bei Wachstum und Nachfolge

Einordnung des aktuellen M&A-Marktumfeldes für mittelständische Familienunternehmen

M&A-Marktbericht Herbst 2026

WINTERGERST

SOCIETÄT FÜR UNTERNEHMER-BERATUNG

Zuhause in Baden-Württemberg – weltweit präsent

Die 2011 gegründete WINTERGERST Societät für Unternehmer-Beratung mit Sitz in Stuttgart beschäftigt 25 Professionals und begleitet mittelständische Familienunternehmen in den Bereichen M&A/Corporate Finance sowie Transformation und Restrukturierung.

Mit langjähriger Erfahrung aus M&A-Transaktionen mittelständischer Familienunternehmen, einem etablierten internationalen Netzwerk und engen Kontakten zu Private-Equity-Fonds unterstützt WINTERGERST Unternehmerinnen und Unternehmer vertrauensvoll und professionell bei der Suche nach geeigneten Investoren.

WINTERGERST
Societät für Unternehmer-Beratung
GmbH & Co. KG
Augustenstraße 1
70178 Stuttgart

Telefon +49 (0) 711 699 855-0
E-Mail info@wintergerst.com







Volker Wintergerst
Diplom-Kaufmann, Managing Partner
+49 (0) 711 699 855-22
volker.wintergerst@wintergerst.com

Volker verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Beratungsbranche. Zuvor war er Partner bei Dr. Wieselhuber & Partner sowie geschäftsführender Partner im Bereich Corporate Finance von Ebner Stolz. Er hat eine Vielzahl an internationalen Unternehmenstransaktionen federführend begleitet und ist ein gefragter Ratgeber bei Familienunternehmen. Volker absolvierte erfolgreich ein Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Münster und Tübingen, das er als Diplom-Kaufmann abschloss. Neben umfangreichen Vortragstätigkeiten, u. a. Lehraufträge an den Hochschulen Heilbronn und Pforzheim sowie an der Universität Tübingen, ist Volker Mitglied verschiedener Beiräte. Im internationalen M&A-Netzwerk Cognos Global Partners ist er Member of the Board. Den Ausgleich zur Arbeit findet Volker bei seiner Familie sowie beim Rudern, Laufen oder Motorradfahren.

Christian Scharfenberger
MBA, Partner
+49 (0) 711 699 855-45
christian.scharfenberger@wintergerst.com

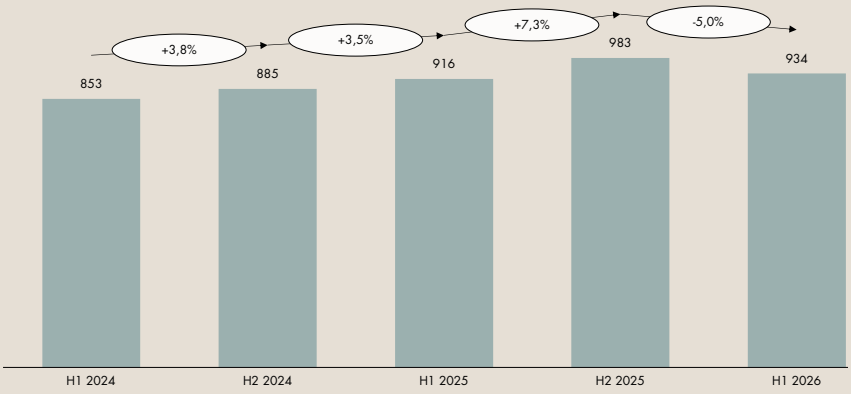
Christian verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung bei der Beratung mittelständischer Unternehmen und hat durch seine Tätigkeiten als Referent des Vorstands, Director im Leveraged Finance und als Unternehmenskundenberater bei der Landesbank Baden-Württemberg vielfältige Erfahrungen in den Bereichen Corporate Finance und Unternehmenstransaktionen gesammelt. Er absolvierte seinen Bachelor in Wirtschaftswissenschaften an der Frankfurt School of Finance & Management und University of Auckland, Neuseeland und daraufhin seinen Master of Business Administration an der FOM Hochschule für Ökonomie & Management. Seine beruflichen Erfahrungen bringt Christian seit vielen Jahren in seinen Lehraufträgen, u.a. an der Hochschule Karlsruhe und DHBW ein. Neben dem Berufsalltag findet Christian Ausgleich bei seiner Familie und beim Laufen. Neben einigen Marathons hat er bereits mehrere Ultraläufe erfolgreich absolviert.

Auf einen Blick

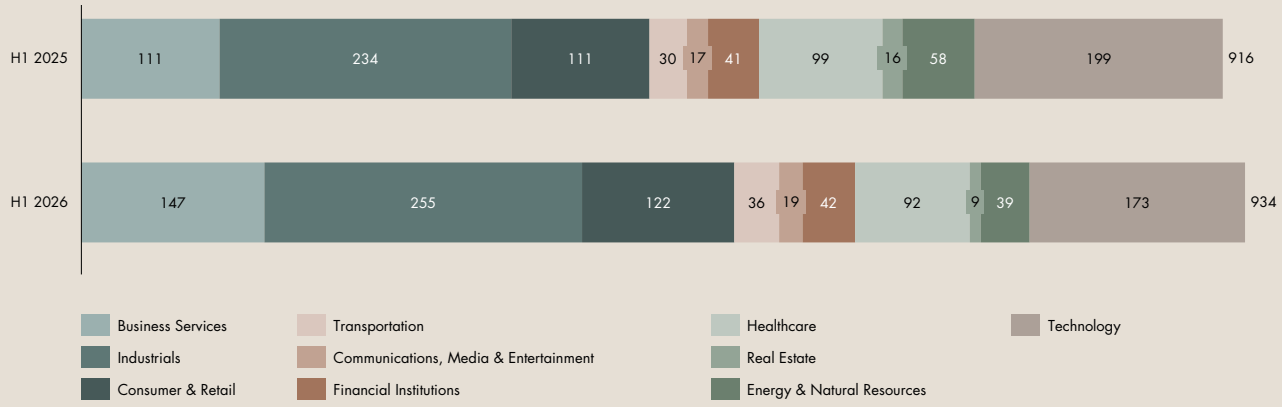
Leichte Belebung – aber kein Aufschwung auf breiter Front

Das Gesamtbild ist zweigeteilt: Der deutsche M&A-Markt zeigt sich grundsätzlich aufnahmefähig, die Dynamik konzentriert sich jedoch auf ausgewählte Branchen. Im ersten Halbjahr wurden 934 Unternehmenstransaktionen mit Target-Hauptsitz in Deutschland registriert. Damit lag die Aktivität 2,0 % über dem ersten Halbjahr 2025 mit 916 Transaktionen. Die positive Entwicklung gegenüber dem Vorjahr wird vor allem von Business Services und Industrials getragen. Business Services verzeichnete mit einem Anstieg von 111 auf 147 Transaktionen das stärkste absolute und relative Wachstum (+32,4 %). Industrials blieb mit 255 Deals das aktivste Segment. Demgegenüber ging die Aktivität in mehreren bedeutenden Sektoren zurück. Technology verlor von 199 auf 173 Transaktionen (-13,1 %), blieb aber der zweitgrößte Sektor. Auch Healthcare (99 auf 92), Real Estate (58 auf 39) sowie Energy & Natural Resources (16 auf 9) lagen unter dem Vorjahresniveau.

Unternehmenstransaktionen mit Target-Hauptsitz Deutschland lt. Mergermarket



Sektorale Veränderung lt. Mergermarket H1 2026 vs. H1 2025 in Deutschland



W **Für mittelständische Unternehmer bedeutet dies:** Transaktionen bleiben realisierbar, doch Branche, Unternehmensqualität, überzeugende Perspektiven und eine frühzeitige Vorbereitung bestimmen stärker denn je über Käuferinteresse, Wettbewerb und somit im Ergebnis über die Bewertung.

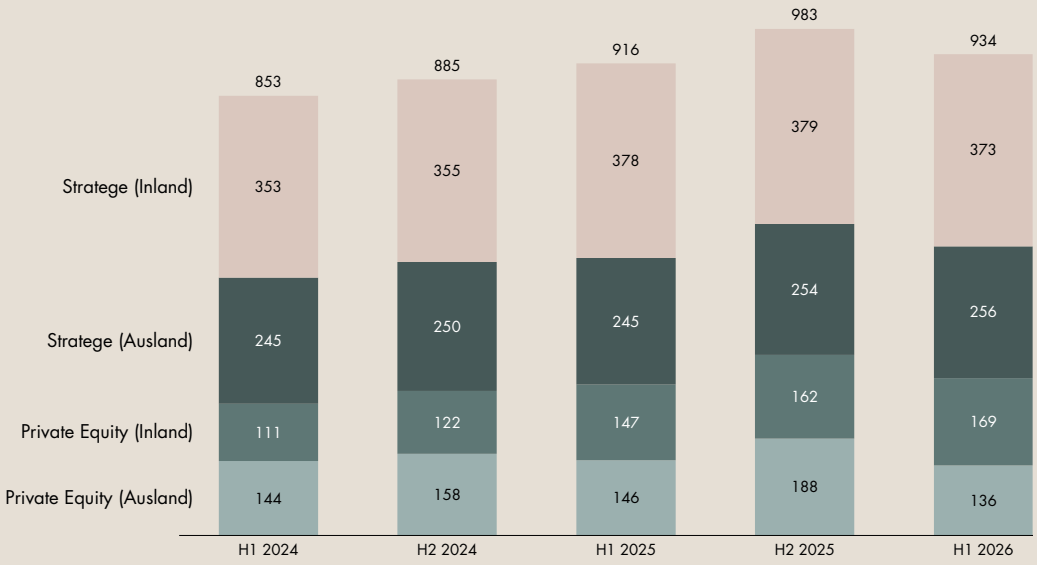
Käufermarkt verbreitert sich – Private Equity gewinnt an Gewicht

Der deutsche M&A-Markt wird weiterhin maßgeblich von strategischen Investoren geprägt. Von den insgesamt 934 angekündigten Transaktionen im ersten Halbjahr 2026 entfielen 629 auf strategische Käufer – rund zwei Drittel des Gesamtmarktes. Deutsche Unternehmen waren mit 373 Transaktionen erneut die größte einzelne Käufergruppe. Gleichzeitig stieg die Zahl der Übernahmen durch ausländische Strategen von 254 auf 256.

Der Markt bleibt damit in hohem Maße strategisch getrieben, wird aber internationaler. Dies entspricht auch unseren Beobachtungen: Insbesondere Käufer aus den USA und Asien zeigten in unseren Transaktionsprozessen in den vergangenen Monaten eine hohe Aktivität.

Auch Finanzinvestoren zeigen wieder mehr Aktivität. Insgesamt wurden im ersten Halbjahr 2026 305 Private-Equity-Transaktionen angekündigt – 4,1 % mehr als im Vorjahreszeitraum. Ausschlaggebend dafür waren deutsche Finanzinvestoren: Ihre Dealzahl erhöhte sich deutlich von 147 auf 169. Die Aktivität ausländischer Private-Equity-Häuser ging dagegen von 146 auf 136 Transaktionen zurück. Insgesamt entfiel damit knapp ein Drittel aller Deals auf Finanzinvestoren. Unsere Beobachtung ist, dass Finanzinvestoren weiterhin aktiv auf der Suche nach attraktiven Unternehmen sind. Allerdings sind Finanzinvestoren in den letzten Monaten selektiver geworden und Transaktionsprozesse ziehen sich infolge eines hohen Informationsbedarfs teilweise in die Länge.

Entwicklung der Transaktionsaktivität nach Käufergruppen lt. Mergermarket



+4,1%
ggü. H1 2025

305
Private-Equity-Deals in H1 2026

Für mittelständische Unternehmer bedeutet dies: Ein strukturierter Verkaufsprozess sollte neben deutschen Strategen und Finanzinvestoren gezielt internationale Käufer einbeziehen. Gerade Investoren aus den USA und den europäischen Nachbarmärkten erweitern den Wettbewerb und können zusätzliche strategische Bewertungsprämien ermöglichen.

Was bedeutet der aktuelle Käufermarkt für Steuerberater?

Private-Equity-Readiness herstellen
Finanzinvestoren analysieren Ergebnisqualität, Cash Conversion und Working Capital besonders kritisch.

Empfehlung:
Bieten Sie Ihrem Mandanten einen jährlichen Verkaufsfähigkeits-Check an. Bereiten Sie ein nachvollziehbar bereinigtes EBITDA auf, identifizieren Sie Sondereffekte und verbessern Sie gemeinsam das monatliche Finanzreporting.

Internationale Anschlussfähigkeit schaffen
Ausländische Käufer erwarten transparente, verständliche und belastbare Finanz- und Steuerinformationen.

Empfehlung:
Prüfen Sie frühzeitig Verrechnungspreise, Quellensteuern, Betriebsstätten, Gesellschafterkonten und konzerninterne Leistungsbeziehungen. Bereiten Sie die wesentlichen Finanzinformationen bei Bedarf auch in englischer Sprache und aus Investorensicht auf.

Steuerliche und strukturelle Verkaufsfähigkeit sichern
Versäumnisse bei der gesellschaftsrechtlichen oder steuerlichen Struktur lassen sich unmittelbar vor einem Verkauf häufig nicht mehr optimal korrigieren.

Empfehlung:
Besprechen Sie rechtzeitig Holdingstruktur, Nachfolgefragen, nicht betriebsnotwendiges Vermögen, Pensionsverpflichtungen und mögliche Carve-outs. Zeigen Sie auf, welche Maßnahmen bereits mehrere Jahre vor einer Transaktion umgesetzt werden sollten.

W **Mehrwert für den Mandanten:** Der Steuerberater reduziert spätere Due-Diligence-Risiken, verbessert die Verhandlungsposition und schafft die Grundlage dafür, dass ein Verkaufsprozess schneller, planbarer und potenziell zu einer höheren Bewertung abgeschlossen werden kann.

Gesprächseinstieg: „Wenn Sie Ihr Unternehmen in drei bis fünf Jahren verkaufen wollten: Welche finanziellen, steuerlichen und strukturellen Themen müssten wir heute bereits vorbereiten?“



Unternehmensbewertungen – diese Branchen sind gerade gefragt

Die Bewertungsbandbreiten spiegeln wider, für welche Geschäftsmodelle Investoren derzeit bereit sind, Ergebnisvisibilität und Wachstum zu bezahlen – und wo sie erhöhte Risikoabschläge ansetzen. Software und digitale Plattformen erreichen mit 7,2x bis 10,6x EBITDA weiterhin vergleichsweise hohe Multiplikatoren. Ähnliches gilt für IT-Services und Systemhäuser mit bis zu 9,6x sowie für Medizintechnik und Life Sciences mit bis zu 10,0x. Hier honoriert der Markt insbesondere strukturelles Wachstum, wiederkehrende Erlöse, geringe Kapitalintensität und eine hohe Visibilität der Cashflows.

Deutlich niedriger werden aktuell konjunktursensitive oder transformationsbelastete Geschäftsmodelle bewertet. Fahrzeugbau und Automotive liegen bei 3,9x bis 6,1x, Non-Food-Konsumgüter bei 3,6x bis 6,3x. Auch im Maschinen- und Anlagenbau bleibt die Bewertung mit 4,6x bis 7,3x selektiv. Hohe Fixkosten, Ergebnisvolatilität, Kundenkonzentration oder absehbarer Investitionsbedarf führen hier regelmäßig zu Abschlägen.

Entscheidend ist jedoch: Sektormultiplikatoren folgen veränderten Investment-Thesen. Bei Software reicht das Etikett „wiederkehrende Umsätze" heute nicht mehr aus. Investoren hinterfragen stärker Kundenbindung, Churn, organisches Wachstum, Cash Conversion und die Verteidigungsfähigkeit des Geschäftsmodells gegenüber KI. Im Defense-Sektor hat sich die Einschätzung nahezu umgekehrt: Aus einem häufigen ESG-Ausschlusskriterium ist angesichts steigender Verteidigungsbudgets, gefüllter Auftragsbücher und langfristiger politischer Nachfrage ein Bewertungsprämium geworden.

Für die Nachfolgeplanung beutet das: Der richtige Verkaufszeitpunkt hängt in erster Linie von der Investorennachfrage ab. Viele Unternehmer orientieren sich bei der Nachfolgeplanung in erster Linie am eigenen Lebensalter, dem gewünschten Ruhestand oder der Übernahmebereitschaft der nächsten Generation. Beispiele wie die Entwicklungen in der Software- und Defense-Branche zeigen, wie schnell sich Bewertungsmaßstäbe und Käuferinteressen verändern können. Wer seine Transaktionsziele bestmöglich realisieren möchte, sollte deshalb persönliche Zeitplanung und Marktchancen zusammenführen. Ein attraktives Marktfenster lässt sich vor allem dann nutzen, wenn die Verkaufsfähigkeit bereits vorbereitet ist und die Gesellschafter handlungsfähig sind.

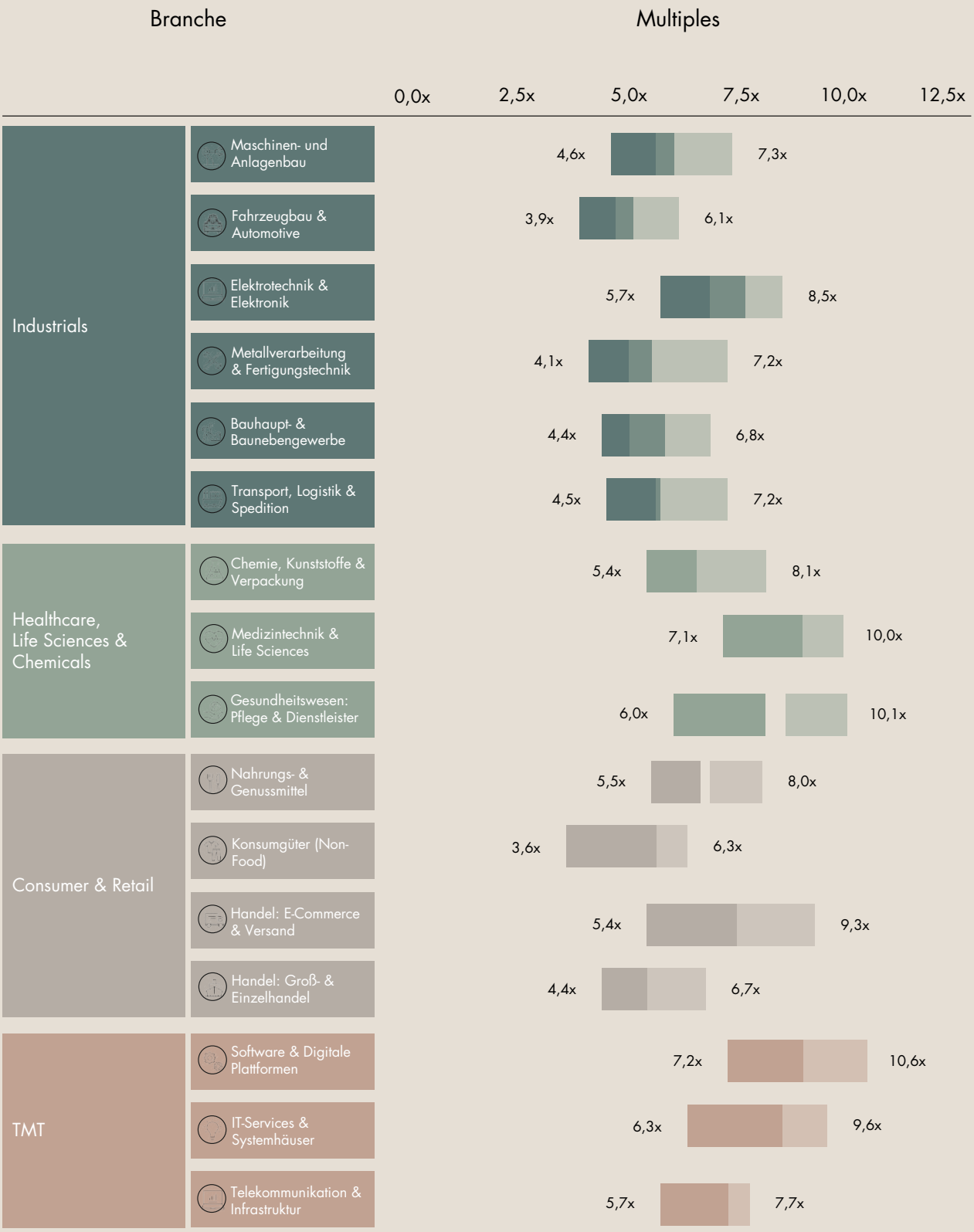
Die nachfolgende Grafik liefert eine Marktindikation, aber noch keine Unternehmensbewertung. Die konkrete Position innerhalb der Bandbreite ergibt sich aus der Nachhaltigkeit des EBITDA, der Belastbarkeit der Planung sowie Wachstum, Marktstellung, Kundenstruktur und Investitionsbedarf. Für Nachfolge-, Finanzierungs- und Verkaufsentscheidungen sollte die aktuelle Kapitalmarkt- und Investorensicht deshalb frühzeitig in die strategische Planung einfließen.

W

Bewertung ist kein statischer Unternehmenswert: Sie entsteht im Zusammenspiel aus Unternehmensqualität, Zukunftserwartung und aktueller Marktstimmung.

Sie möchten die aktuelle Marktindikation für einen Mandanten einordnen? Gerne spiegeln wir Geschäftsmodell, Planung und Werttreiber in einem unverbindlichen Bewertungssparring.

Was könnte das Unternehmen Ihres Mandanten wert sein? Scannen Sie den QR-Code und fragen Sie eine kostenlose und unverbindliche erste Einschätzung bei uns an.



DUB KMU EBITDA-Multiples Stand Q3/2026 (Dunkel: Small-Cap (< EUR 50 Mio.), Hell: Mid-Cap (> EUR 50 Mio.))

Benötigen Sie aktuelle Multiplikatoren für eine spezifische Branche? Scannen Sie diesen QR-Code, um ein Bewertungsmultiple für ein spezifisches Unternehmen anzufragen.

Transaktionsanlässe in der Bilanzbesprechung erkennen

Unternehmerische Weichenstellungen kündigen sich selten direkt an. Häufig zeigen sie sich zuerst in den Zahlen oder in Nebensätzen des Mandanten. Die Bilanzbesprechung ist deshalb ein guter Anlass, über die nächsten Jahre zu sprechen und nicht nur über das vergangene Jahr. Die folgende Übersicht fasst typische Anhaltspunkte und mögliche Gesprächseinstiege zusammen.

Wachstum Zukauf, Internationalisierung, Standorterweiterung	**Anhaltspunkte** Umsatzwachstum an der Kapazitätsgrenze; steigender Auslandsanteil am Umsatz; hohe Liquidität ohne konkrete Verwendung; Wettbewerber wachsen über Zukäufe	**Mögliche Fragestellung** „Wie soll das Unternehmen in den nächsten fünf Jahren wachsen: aus eigener Kraft, über Zukäufe oder mit einem Partner?“
Portfolio Carve-out, Portfoliobereinigung	**Anhaltspunkte** Ein Geschäftsbereich mit deutlich geringerer Marge als der Rest; Aktivitäten außerhalb des Kerngeschäfts; Beteiligungen ohne strategische Funktion	**Mögliche Fragestellung** „Würden Sie diesen Bereich heute noch einmal aufbauen?“
Verkauf und Nachfolge	**Anhaltspunkte** Gesellschafter über 55 ohne geregelte Nachfolge; uneinheitliche Vorstellungen im Gesellschafterkreis; Kaufanfragen von Wettbewerbern oder Investoren	**Mögliche Fragestellung** „Wenn Sie in drei bis fünf Jahren verkaufen wollten: Was müssten wir heute bereits vorbereiten?“
Restrukturierung und Neuausrichtung	**Anhaltspunkte** Rückläufiger Auftragsbestand; sinkende Rohertragsmarge; über Jahre aufgeschobene Investitionen; zunehmende Finanzierungslücken	**Mögliche Fragestellung** „Lässt sich das Geschäftsmodell aus eigener Kraft anpassen, oder wäre ein Partner, Investor oder Teilverkauf die bessere Option?“

Ein einzelner Anhaltspunkt ist noch kein Transaktionsanlass. Treten mehrere zusammen auf, lohnt sich eine vertiefte Betrachtung, häufig mit Vorlauf von mehreren Jahren.

Zusammenarbeit

Transaktionen gemeinsam begleiten

Wenn sich aus der Bilanzbesprechung ein konkreter Anlass ergibt, kommen bei Transaktionen häufig Beratungsgesellschaften ins Unternehmen, die neben M&A auch eigene Steuer- und Prüfungsabteilungen unterhalten. Für den langjährigen Steuerberater bedeutet das nicht selten, dass ein Teil der Beratung oder das gesamte Mandat dorthin wandert.

WINTERGERST verfolgt bewusst ein anderes Modell. Wir beraten ausschließlich zu M&A/Corporate Finance sowie Transformation und Restrukturierung und erbringen keine Steuer- und Rechtsberatung. Der Steuerberater bleibt in jeder Phase Teil des Teams und begleitet das Unternehmen und seine Gesellschafter auch nach der Transaktion.

Anlass	**Steuerberater**	**WINTERGERST**
Wachstum: Zukauf, Internationalisierung, Standort	Steuerliche Gestaltung, z. B. von Auslandsstrukturen oder Erwerbsvehikeln	Suche, Ansprache und Bewertung von Zielunternehmen, Verhandlung
Verkauf und Nachfolge	Aufbereitung von Zahlen und Struktur, steuerliche Due Diligence	Steuerung des Verkaufsprozesses, Käuferansprache, Verhandlung bis zum Closing
Restrukturierung	Laufende steuerliche Begleitung, Einordnung der Zahlen	Operative und finanzielle Neuausrichtung, bei Bedarf Investorensuche
Nach der Transaktion	Laufende Beratung des Unternehmens und der Gesellschafter	–

Unsere Grundsätze:

- WINTERGERST erbringt keine Steuer- und Rechtsberatung.
- Wir binden den Steuerberater von Beginn an ein, nicht erst zur Due Diligence.
- Wenn der Kontakt über Sie entstanden ist, stimmen wir uns vor jedem Mandantengespräch mit Ihnen ab und sind vertrauensvoller Partner am Tisch.

W

Ausgewählte Transaktionen

Transaktionserfahrung, die im Mittelstand zählt



Lorch an OTC Daihen
Beratung beim Verkauf an einen internationalen Strategen im Rahmen der Unternehmensnachfolge

Für den mittelständischen Hidden Champion wurde im Rahmen der Unternehmensnachfolge ein internationaler M&A-Prozess durchgeführt. Der Verkauf an den börsennotierten japanischen Konzern OTC DAIHEN sicherte eine strategisch überzeugende Zukunftsperspektive.



Asutec an PINOVA
Beratung beim Verkauf an einen Finanzinvestor im Rahmen der Unternehmensnachfolge

Für den technologieführenden Nischenanbieter wurde eine Nachfolgelösung mit einem Finanzinvestor realisiert. Ausschlaggebend waren das besondere technologische Know-how, die hohe Unternehmensqualität und die attraktiven Wachstumspotenziale.



Rücker an MEGGLE
Beratung beim Verkauf an einen nationalen Strategen im Rahmen der Unternehmensnachfolge

Im Rahmen der Unternehmensnachfolge wurde ein kompetitiver internationaler Investorenprozess gesteuert. Mit dem Verkauf an MEGGLE als Marktführer konnte eine strategisch passende und nachhaltige Nachfolgelösung umgesetzt werden.



Mayer & Cie. an Huixing
Beratung beim Verkauf an einen internationalen Strategen im Rahmen einer Sondersituation

In einem äußerst schwierigen Marktumfeld wurde unter hohem Zeitdruck ein internationaler Distressed-M&A-Prozess umgesetzt. Durch die gezielte Bearbeitung der relevanten asiatischen Käufermärkte konnte mit Huixing eine tragfähige Investorenlösung realisiert werden.

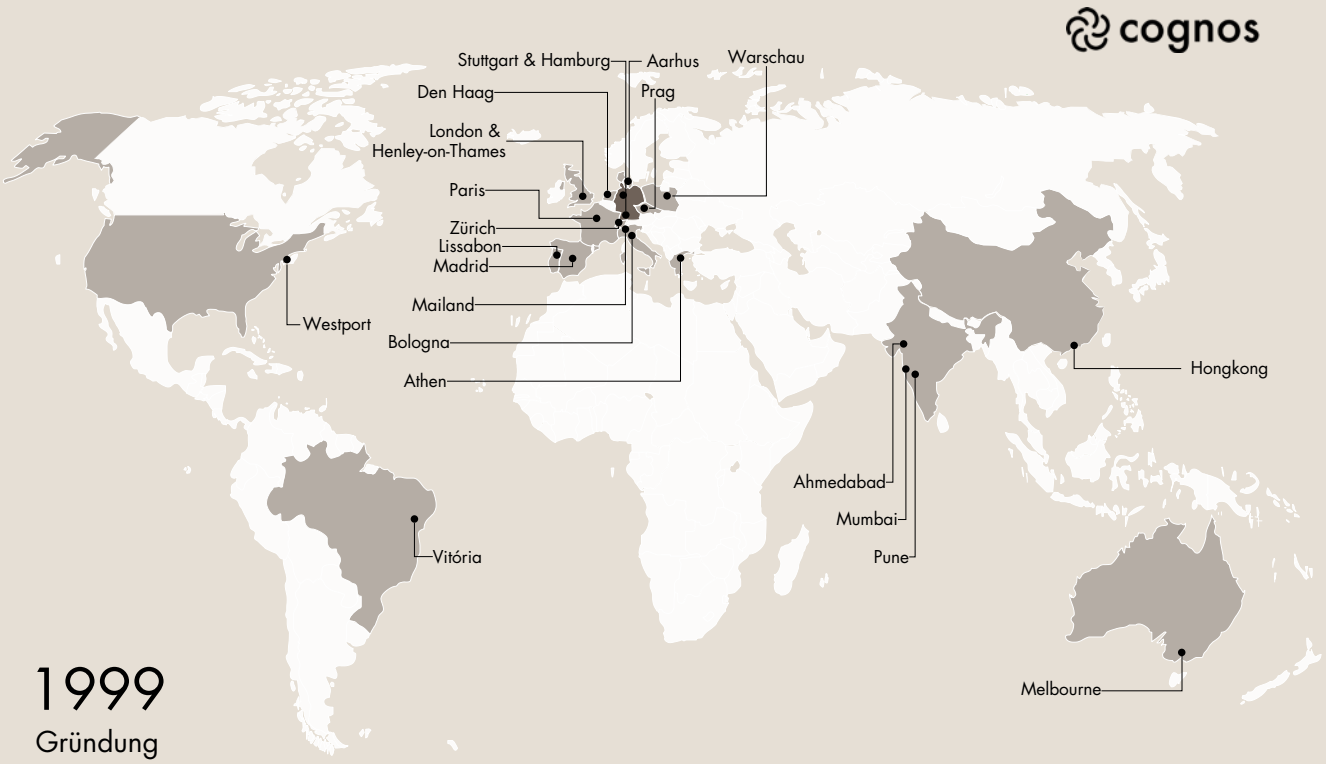


Wehrle-Gruppe an Sontex
Beratung beim Verkauf an einen internationalen Strategen im Rahmen einer komplexen Nachfolge- und Sondersituation

Unter hohem Zeitdruck wurden in einer anspruchsvollen Stakeholder-Konstellation zwei Transaktionsoptionen parallel verfolgt: der Verkauf einer profitablen Tochtergesellschaft oder eine Gesamtlösung. Der Dual-Track erhielt die Handlungsfähigkeit der Gesellschafter und führte zum erfolgreichen Verkauf an Sontex.

Internationaler Marktzugang – lokal koordiniert

Als Mitglied von COGNOS greifen wir bei grenzüberschreitenden Transaktionen auf lokal verankerte M&A-Partner in wichtigen internationalen Märkten zurück. WINTERGERST bleibt zentraler Ansprechpartner und steuert die Zusammenarbeit aus einer Hand.



1999
Gründung

350+
Internationale Transaktionen

130+
Professionals

25
Standorte

Wir verbinden persönliche Betreuung im süddeutschen Mittelstand mit direktem Zugang zu internationalen Käufermärkten.

Mehrwert für unsere Mandanten und Projekte:

- Globaler Zugang zu strategischen Käufern und Investoren
- Lokale Marktkenntnis bei grenzüberschreitender Käuferansprache, insbesondere Europa, Nord- und Südamerika und Asien
- Strukturierte Koordination internationaler Prozesse

Kontakt

Sprechen Sie uns an

Bewertungssparring
Sie möchten die aktuelle Marktindikation für einen Mandanten einordnen oder einen möglichen Transaktionsanlass besprechen? Wir spiegeln Geschäftsmodell, Planung und Werttreiber in einem unverbindlichen Gespräch, auf Wunsch gemeinsam mit Ihnen und Ihrem Mandanten oder zunächst nur unter uns.

Einschätzung zur Transaktionsfähigkeit
Ist das Unternehmen aus Käufersicht bereits transaktionsfähig – und wo besteht noch Handlungsbedarf? WINTERGERST steht Ihnen als Steuerberater für ein erstes qualitatives, unabhängiges Screening Ihres Mandantenunternehmens zur Verfügung. Gemeinsam identifizieren wir wesentliche Transaktionshürden und konkrete Maßnahmen, um die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf zu schaffen.

Hier anmelden, um auf dem Laufenden zu bleiben
Wir geben regelmäßige Updates zu aktuellen Marktentwicklungen, Bewertungsniveaus und Transaktionen im Mittelstand.

www.wintergerst.com/de/newsletter

Ihre Ansprechpartner

Volker Wintergerst
Managing Partner
+49 (0) 711 699 855-22
volker.wintergerst@wintergerst.com

Christian Scharfenberger
Partner
+49 (0) 711 699 855-45
christian.scharfenberger@wintergerst.com

Wintergerst

Societät für Unternehmer-Beratung

Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG · Augustenstrasse 1 · 70178 Stuttgart
Tel. 0711 699 855-0 · info@wintergerst.com · www.wintergerst.com

Member of cognos