

WIE GEHT ES DEN KMU IN EUROPA?

Die Kaufs- und Verkaufsbereitschaft bei kleineren und mittleren Unternehmen in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, dem Vereinigten Königreich und Skandinavien



Der M&A-Markt in Europa: Lohnt es sich, jetzt zu kaufen oder zu verkaufen?

Von der rasant wachsenden Start-up-Szene in Kopenhagen bis zum industriellen Hub in Antwerpen oder der Metropolregion Hamburg: In der Geschäftswelt Europas sprühen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor Leben und Engagement.

Innovative Start-ups, mittelgroße Unternehmen, regional agierende kleine Betriebe oder Micro-Business – KMU beschäftigen zwei Drittel der europäischen Arbeitskräfte.¹ Sie tragen mehr als die Hälfte zur Wertschöpfung der EU-Wirtschaft bei und treiben das Unternehmertum mit ihrem klarem Fokus auf Forschung und Entwicklung voran. Wie Christine Lagarde, Präsidentin der Europäischen Zentralbank, sagte: “Kleine und mittlere Unternehmen sind das Fundament der europäischen Wirtschaft.”

Kleinere und mittlere Unternehmen stehen vor der signifikanten Herausforderung, sich an plötzliche gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderungen anzupassen. Die Recherchen von Marktlink zeigen einen interessanten Trend bei Unternehmen im KMU-Segment: Im letzten Jahr

haben viele Unternehmer und Unternehmerinnen über einen möglichen Verkauf nachgedacht. 31% der über 1.000 Befragten glauben, dass es jetzt günstig ist, ihr Unternehmen zu verkaufen. Sogar vor dem Hintergrund der derzeitigen Schwierigkeiten, wie die Nachwirkungen der Covid-Pandemie, die Spannungen durch die Ukraine-Krise, Inflation, steigende Zinsen und die Sorge um die Energieversorgung, bleibt die Nachfrage nach Unternehmenstransaktionen stabil.² Die Resilienz der europäischen KMU beweist die Fähigkeit, schnell auf Drucksituationen zu reagieren und damit die Position als Treiber der EU-Wirtschaft zu festigen.

Der europäische M&A-Markt ist voller Dynamik, aus der immer neue Herausforderungen und Chancen erwachsen. 48% der von uns Befragten erwarten ein Wiederaufleben des Inlandmarkts im kommenden Jahr. Welchen Schritt planen sie als nächstes?

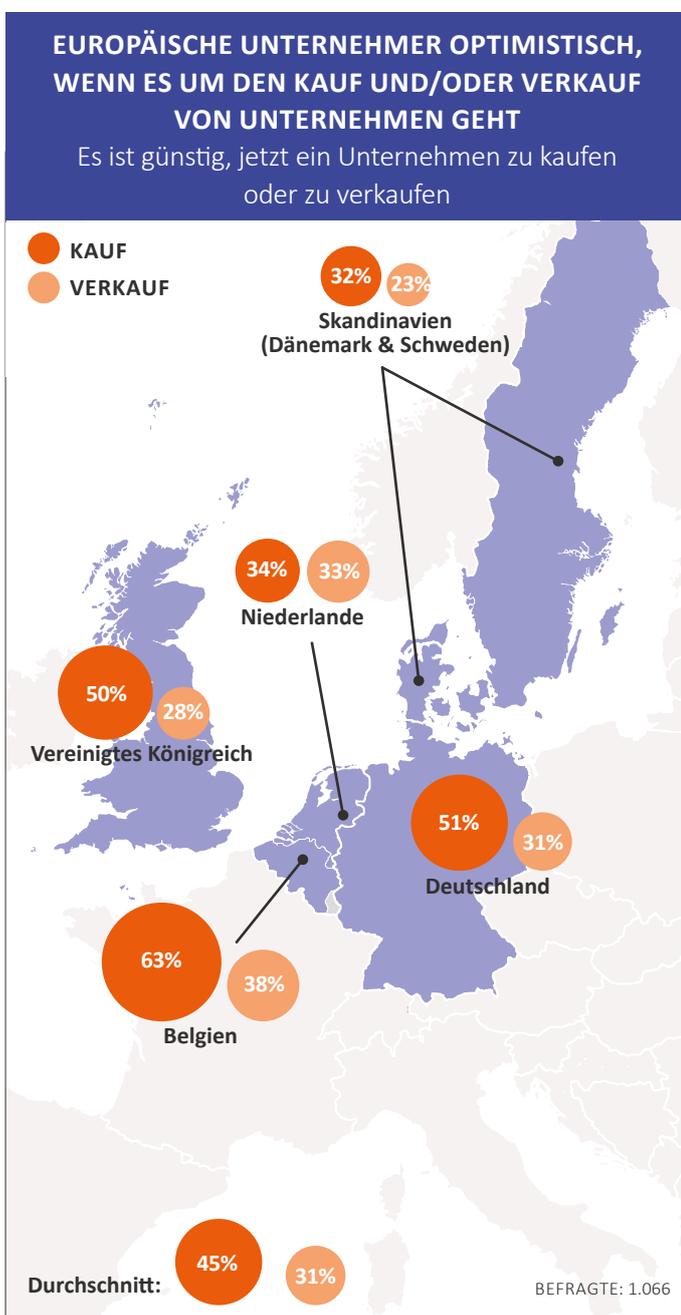
In diesem Whitepaper geben wir einen Einblick ins Herz des europäischen M&A-Markts und vermitteln ein Verständnis für die Auswirkungen auf Unternehmen.

¹ <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/63/small-and-medium-sized-enterprises>

² https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_4409

Die Chancen am europäischen M&A-Markt ergreifen

Bei jedem Unternehmen gibt es verschiedene Faktoren, die bestimmen, wie attraktiv es für Investoren ist. Aber Wirtschaftslage, soziale Entwicklung, Regulation und Technologien verändern sich ständig und das hat Auswirkungen auf die Unternehmen. Im KMU-Segment bietet der M&A-Markt zahllose Möglichkeiten für Unternehmer und Unternehmerinnen, etwa Management Buy-Outs oder Investmentfirmen im Familienbesitz, die strategisch investieren möchten.



WELCHE ENTWICKLUNGEN BEEINFLUSSEN DEN M&A-MARKT IM KMU-SEGMENT?

1. Finanzierung: die Symbiose klassischer Bankfinanzierung und den beliebter werdenden Private Equity Investments.³ Während klassische Bankkredite vielleicht Stabilität und niedrigere Zinsen anbieten, sind sie weniger geeignet, um die Wachstumsambitionen der Unternehmen umzusetzen. Im Gegensatz dazu eröffnen Private Equity Investitionen den Zugang zu Kapital und strategischer Unterstützung, damit werden sie für KMU-Unternehmen zunehmend attraktiver.

2. Alternde Bevölkerung: Mit zunehmenden Alter⁴ sehen immer mehr Unternehmer und Unternehmerinnen ihr Unternehmen nicht mehr nur als verkaufbare Wertanlage, sondern als potenzielle Einnahmequelle für den Ruhestand. Diese veränderte Sichtweise eröffnet neue Möglichkeiten am M&A-Markt, da die Unternehmer und Unternehmerinnen versuchen, den Wert ihres Unternehmens zu steigern, um den Ruhestand zu planen.

3. Äußere Einflüsse: KMU sind nicht immun gegen äußere Einflüsse. Regulative Veränderungen, soziale Dynamik, Trends in der Technologie und unvorhersehbare Krisen stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Nichtsdestotrotz eröffnen diese Krisen auch Chancen für strategische Investitionen. →

DIE MARKTENTWICKLUNG IN EUROPA

Sehen wir uns den M&A-Markt in einigen europäischen Schlüsselregionen genauer an:

Niederlande

Das KMU-Segment der Niederlande macht 80-90% der Unternehmen aus und der Unternehmergeist floriert. Untersuchungen⁵ zeigen, dass höhere Zinsen Finanzierungen verteuern und dass wirtschaftliche Unsicherheit die Käufer vorsichtiger werden lässt. Trotzdem betont der bekannte niederländische Unternehmer Hans Biesheuvel im Gespräch mit BNR Nieuwsradio⁶, einem niederländischen Radiosender mit Schwerpunkt auf Nachrichten und Wirtschaft, dass die Kauf- und Verkaufsmöglichkeiten im KMU-Segment nach wie vor gegeben sind.

Belgien

Am belgischen M&A-Markt ist ein Zuwachs an internationalen Übernahmen zu verzeichnen, da belgische KMU nach Expansionen ins Ausland streben. So stärken sie nicht nur ihre Wettbewerbsposition, der europäische KMU-Markt gewinnt auch an internationaler Bedeutung. Laut der zehnten Ausgabe des Vlerick M&A Monitor,⁷ bleibt der belgische

Markt überraschend robust, vor allem wegen der kleineren und strategischen Transaktionen. Der durchschnittliche Transaktionswert bleibt in allen Segmenten auf einem Allzeithoch. Filip Mariën, Managing Partner bei Marktlink in Belgien, glaubt, dass Konsolidierungen notwendig sind: „KMU-Unternehmer und Unternehmerinnen sehen sich wachsenden Herausforderungen gegenüber. Wir sehen, dass die Reaktionen darauf agiler werden. Das schließt auch die Überlegung zu fusionieren ein.“

Vereinigtes Königreich

KMU haben im Vereinigten Königreich eine lange Geschichte: Sie machen 99% aller Unternehmen aus.⁸ Für britische Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment kam der Brexit neben den Einflüssen, die auch Auswirkungen in anderen Ländern hatten, hinzu. Die vergangenen Entwicklungen haben gezeigt, dass der Brexit die Dynamiken verändert hat: KMU konzentrieren sich darauf, ihre Marktposition und Lieferketten zu erhalten, was zu einer Zunahme an nationalen und internationalen Übernahmen führt. Studien⁹ zeigen, dass trotz der Herausforderungen, ein kleineres Unternehmen bei steigenden Kosten zu halten, bei den Unternehmern und Unternehmerinnen weiterhin Optimismus herrscht. →



Unternehmen im Familienbesitz stehen vor einer Reihe gesellschaftlicher Herausforderungen. Wir haben bemerkt, dass immer mehr belgische Familienbetriebe sich schneller verändern und über Fusionen nachdenken, um den Herausforderungen zu begegnen.

FILIP MARIËN, Managing Partner Marktlink Belgien

Deutschland

Als das wirtschaftliche Zugpferd Europas, glänzt Deutschland mit einer stabilen KMU-Landschaft. Hamburgs erfolgreiche Handelsgeschichte und Familienunternehmens-Tradition sorgen für Innovation, Münchens Wirtschaftskraft und strategische Lage schlagen die Brücke in die anderen Länder der DACH-Region und Düsseldorfs diverser Sektoren-Mix sorgt für Resilienz in Krisenzeiten. Laut einem Report des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) verzeichneten die KMU einen signifikanten Anstieg bei Umsatz und Gewinn, 2022 stieg der Umsatz durchschnittlich um 14% und der Gewinn um 17% im Vergleich zum Vorjahr.¹⁰ Diese Zahlen sprechen für die gute finanzielle Gesundheit und der Resilienz der deutschen KMU.

Skandinavien

Laut dem Nordic Smart Government Programm bilden die zwei Millionen KMU in der Nordic-Region mehr als 90% der Unternehmen.¹¹ Das Interesse an den Ländern dieser Region ist hoch, weil technologischer Fortschritt hier schneller umgesetzt wird als in anderen Ländern der EU. Die KMU kaufen gezielt, um sich Zugang zu neuen Technologien zu verschaffen und ihr Angebot auszubauen. Jesper Fogh Dueland, Managing Partner bei Marktlink Dänemark: „Dänische Unternehmen haben ihre Resilienz unter Beweis gestellt und die Krisen der Vergangenheit gemeistert, aber es ist offensichtlich, dass sie weiterhin Mut zeigen müssen, sich mit dem Markt zu entwickeln.“

³ <https://fd.nl/bedrijfsleven/1459064/vermogend-private-equity-in-opmars-als-koper-van-mkb-bedrijven>

⁴ <https://www.euronews.com/my-europe/2023/10/11/brussels-sounds-alarm-about-eus-rapidly-ageing-population-recommends-migration-to-fill-vac>

⁵ <https://www.businessinsider.nl/overname-mkb-bedrijf-kopers-woorden-strenger-en-stellen-deze-6-voorwaarden/>

⁶ <https://www.bnr.nl/podcast/zakendoen-ondernemerspanel/10528040/ondernemerspanel-over-herstel-op-de-overnamemarkt>

⁷ <https://www.vlerick.com/nl/inzichten/prijzen-op-belgische-fusie-en-overnamemarkt-blijven-op-recordhoogte/>

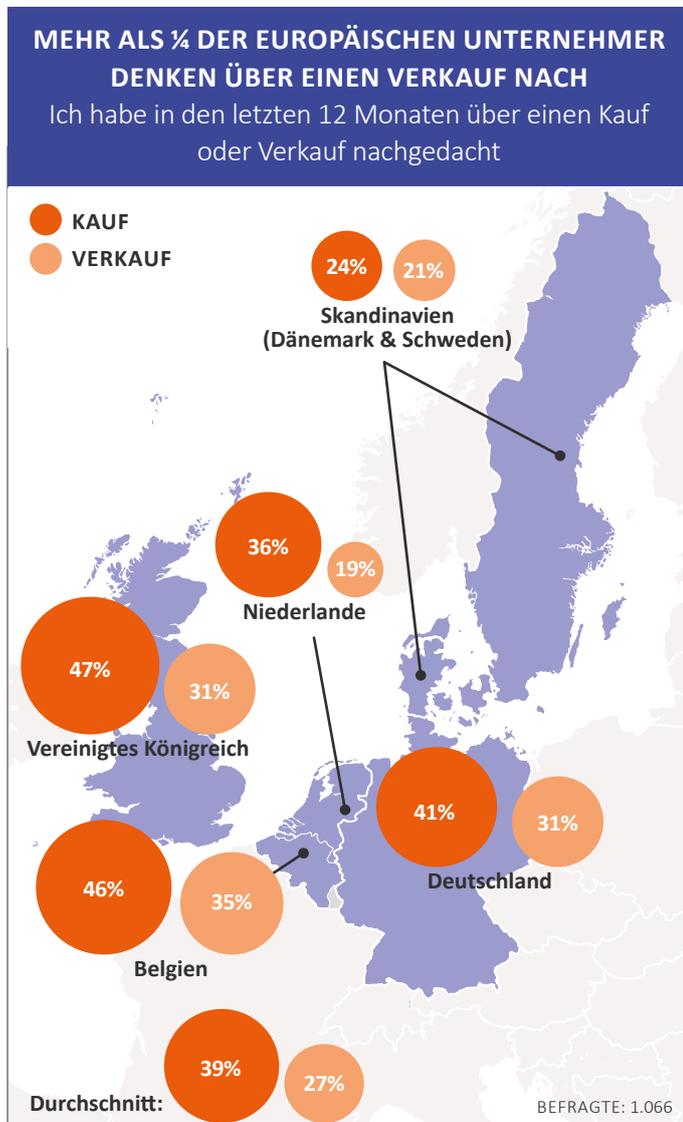
⁸ <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2022/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2022-statistical-release-html>

⁹ <https://www.americanexpress.com/en-us/newsroom/articles/financial-news/positive-signs-as-majority-of-uk-small-businesses-are-upbeat.html>

¹⁰ <https://www.reuters.com/markets/europe/german-small-medium-sized-enterprises-showed-resilience-2022-2023-09-12/>

¹¹ <https://nordicsmartgovernment.org/benefits>

Wie Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment den Kauf oder Verkauf eines Unternehmens sehen



Ein Unternehmen lebt, atmet und entwickelt sich ständig. Verschiedene Faktoren bestimmen über die Bereitschaft, ein Unternehmen zu kaufen oder zu verkaufen, diese können finanziell, operativ oder emotional getrieben sein. Die Verkaufsbereitschaft tendiert dazu antizyklisch zu sein: Wenn das Geschäft boomt, wollen Unternehmer und Unternehmerinnen den Erfolg auskosten. Daher ist ein wohldurchdachter Plan für eine Übernahme unschätzbar wichtig. Bei keinem Deal sind Überraschungen ausgeschlossen, deshalb ist es umso wichtiger, dass alle involvierten Parteien sich auf einen gemeinsamen Nenner einigen können. In diesem Zusammenhang sticht die Expertise von erfahrenen Experten und Expertinnen, wie denen von Marktlink, besonders hervor.

Wir haben mit 1.066 Unternehmern und Unternehmerinnen des KMU-Segments in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, dem Vereinigten Königreich und Skandinavien über den Markt vor Ort gesprochen. Wir haben sie nach den Marktentwicklungen und Ihrer Einschätzung der Zukunft gefragt. →

MÖCHTEN SIE WISSEN, WIE VIEL IHR UNTERNEHMEN WERT IST?

Berechnen Sie den Unternehmenswert in zwei Minuten mit dem Marktlink Multiple Rechner.

[ZUM RECHNER >](#)

Niederlande

Trotz der vielen Herausforderungen, wie zum Beispiel steigende Zinsen und limitierte Finanzierungsmöglichkeiten, sind die Unternehmer und Unternehmerinnen in den Niederlanden voller Enthusiasmus. So sehen etwa ein Drittel der Befragten es als günstig an, jetzt ein Unternehmen zu kaufen oder zu verkaufen. Die Befragung zeigte außerdem: Die Stimmung wird sich in den kommenden Jahren weiter verbessern. Tatsächlich glauben 34% der Befragten, dass der M&A-Markt in den Niederlanden im Laufe des Jahres zulegt.



Tom Beltman, Managing Partner Marktlink Niederlande:

„Es steckt viel Geld im Markt und die Bereitschaft für Transaktionen der Unternehmer und Unternehmerinnen ist hoch. Niederländer suchen instinktiv immer nach dem besten Deal. Und heutzutage verliert man schnell den Anschluss. Da sich jetzt die Zinsen stabilisieren und die Bereitschaft, ein Unternehmen zu kaufen, groß ist, erwarten wir einen entsprechenden Anstieg bei der Nachfrage. Glücklicherweise wissen das immer mehr Unternehmer und Unternehmerinnen, mit denen wir es zu tun haben. Ein Beweis dafür ist, dass wir dieses Jahr deutlich mehr Abschlüsse gemacht haben als letztes Jahr.“

Belgien

Belgische Unternehmer und Unternehmerinnen haben die positivste Sicht aller Europäer, wenn es um Akquisitionen geht. Immerhin sehen 63% der Befragten es jetzt als günstig an, ein Unternehmen zu kaufen. In den Niederlanden sind es nur 34%. 38% der belgischen Unternehmer und Unternehmerinnen meinen, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, ihr Unternehmen zu verkaufen.



Filip Mariën, Managing Partner Marktlink Belgien:

„Unternehmern und Unternehmerinnen, die nach Chancen suchen, haben jetzt viele Kaufoptionen. Außerdem ist ausreichend Kapital vorhanden. Das, und die Einsicht, dass Unternehmer und Unternehmerinnen nicht alles alleine stemmen müssen, erklärt die positive Einstellung in Belgien gegenüber M&A-Strategien.“

Vereinigtes Königreich

Im Vereinigten Königreich scheint der Unternehmergeist ungebrochen zu sein. 50% der Befragten finden, dass jetzt ein guter Zeitpunkt ist, ein Unternehmen zu kaufen. Allerdings sind nur 28% der Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment der Meinung, dass die aktuelle Lage für einen Unternehmensverkauf spricht.



Jonny Parkinson, Managing Partner Marktlink Vereinigtes Königreich:

„Die KMU im Vereinigten Königreich sind sehr widerstandsfähig, sie haben die Unsicherheiten einer Konjunkturabschwächung, Druck durch die Inflation und höhere Zinsen gemeistert und sehen jetzt Licht am Ende des Tunnels, da diese Faktoren nun rückläufig sind. Die zweite Hälfte des Jahres war stärker als das erste Halbjahr und wir bemerken einen Anstieg der Aktivitäten. Unternehmen erscheinen folglich mit Recht optimistisch, dass sich die Bedingungen schon bald verbessern.“

Deutschland

Deutsche mittelständische Unternehmer und Unternehmerinnen strahlen Zuversicht in Hinblick auf den Markt aus, 51% glauben, dass jetzt die richtige Zeit ist, ein Unternehmen zu kaufen. Das zeugt von Optimismus, auch wenn nur 31% meinen, dass ein Verkauf sich jetzt lohnt.



Borys Storck, Managing Partner Marktlink Düsseldorf:

„Trotz der globalen Herausforderungen steigt die Kaufbereitschaft der Unternehmer und Unternehmerinnen. Das spiegelt das

Vertrauen in die nationale Wirtschaft wider und den Wunsch, strategische Unternehmensentscheidungen zu treffen.“

Skandinavien

Die dänischen Unternehmer und Unternehmerinnen sehen sich unter Handlungsdruck, 20% haben bereits über den Verkauf ihres Unternehmens nachgedacht. Trotz allem vertrauen sie darauf, dass der Markt in den nächsten Jahren wächst. 26% denken, dass sich die Lage mittelfristig verbessert.



Jesper Fogh Duelund, Managing Partner Marktlink Dänemark:

„Unternehmer und Unternehmerinnen in Dänemark denken, dass ein Unternehmenskauf oder -verkauf notwendig ist. Sie

glauben an eine starke Nachfrage und auch, dass Investitionen notwendig sind, um Schritt zu halten mit der technischen Entwicklung, zum Beispiel der Weiterentwicklung von Software, auch der künstlichen Intelligenz, und der Automatisierung. Schnelligkeit ist besonders an kleinen Märkten wie Dänemark besonders wichtig. Dänische Unternehmer und Unternehmerinnen nehmen Neuerungen generell schnell an und es besteht die Bereitschaft zu kaufen, um auf der Höhe des technischen Fortschritts und des Marktgeschehens zu bleiben. Sie müssen mit dem Markt gehen, sonst hängt er sie ab.“

SIND SIE BEREIT FÜR EINEN UNTERNEHMENSKAUF ODER -VERKAUF?

Falls Sie schon darüber nachgedacht haben, Ihr Unternehmen zu verkaufen, ist es unumgänglich, Ihre Position und Ihr Ziel zu definieren. Wir stellen Ihnen einige Tipps zur Verfügung, um den Prozess zu starten. Für eine valide Einschätzung über die Verkaufsbereitschaft Ihres Unternehmens machen Sie unseren Exit-Readiness-Test. Das Ergebnis verschafft Ihnen wertvolle Erkenntnisse, die Ihnen bei der Planung und der Verkaufsvorbereitung helfen. Oder vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch mit einem unserer M&A-Experten.

[EXIT-READINESS-TEST >](#)

Strategien für die Zukunft

Unsere Befragung hat ergeben, dass Europas Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment eine klare Vorstellung von ihrer Zukunft haben. Welche Strategie sie bei Übernahmen und Fusionen verfolgen, hängt von verschiedenen Faktoren ab, etwa dem Zeitplan, der Lage am Markt, den Zielvorstellungen und den Prognosen zukünftiger Trends. Wie sieht die Zukunft für europäische KMU aus?

DUITSLAND

Kurzfristig

Deutsche Unternehmer und Unternehmerinnen bleiben verhältnismäßig optimistisch. 53% erwarten, dass sich der deutsche KMU M&A-Markt im kommenden Jahr verbessern wird, damit liegt Deutschland über dem europäischen Mittel von 48%.

Mittel- bis langfristig

Die Bereitschaft der Deutschen zu verkaufen, verändert sich leicht auf mittel- oder langfristige Sicht, Während im vergangenen Jahr 31% einen

Verkauf in Betracht gezogen haben, will nur ein Viertel innerhalb der nächsten fünf Jahre verkaufen. Hingegen nimmt die Absicht zu kaufen im gleichen Zeitrahmen von 41% auf 56% zu. Diese Zahlen liegen unterhalb des europäischen Durchschnitts, der bei 39% beim Verkauf und 66% beim Kauf liegt. Die Daten lassen eine eher vorsichtige Sicht auf die Zukunft vermuten.

Wie geht es weiter?

Deutsche KMU bleiben auch weiterhin der stärkste Treiber für Innovation und Technologie. Darüber hinaus bieten Investoren aus dem Ausland alternative Investitionen, wie das ungenutzte Kapital in Private Equity Unternehmen. Die Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment haben verschiedene Optionen am M&A-Markt. Andreas Bonnard, Managing Partner bei Marktlink München, erklärt: „Die anhaltend hohe Inflation ist wirtschaftlich gesehen ein zweischneidiges Schwert. Wir glauben, dass Unternehmen eher investieren, um einen Wertverlust zu vermeiden.“ →

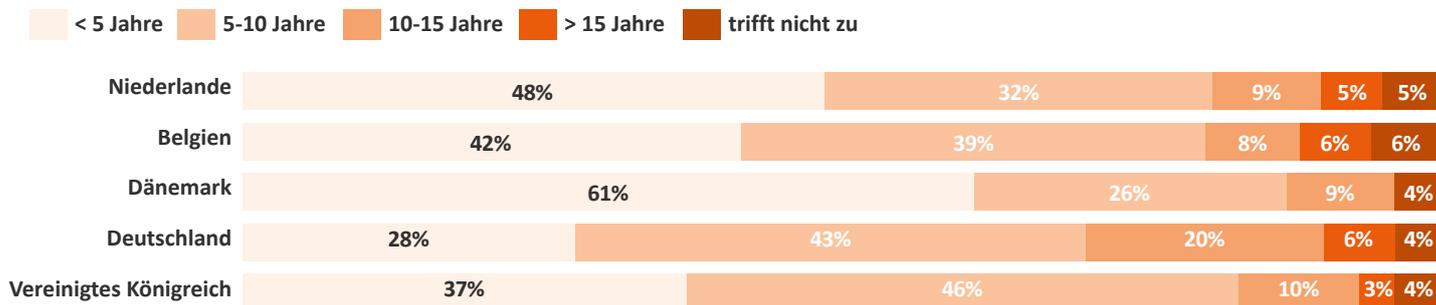


„Schlafendes Kapital zu nutzen, ist der Treiber für das Wachstum der KMU.“

HENNING KÜRBIS, Managing Partner Marktlink Hamburg

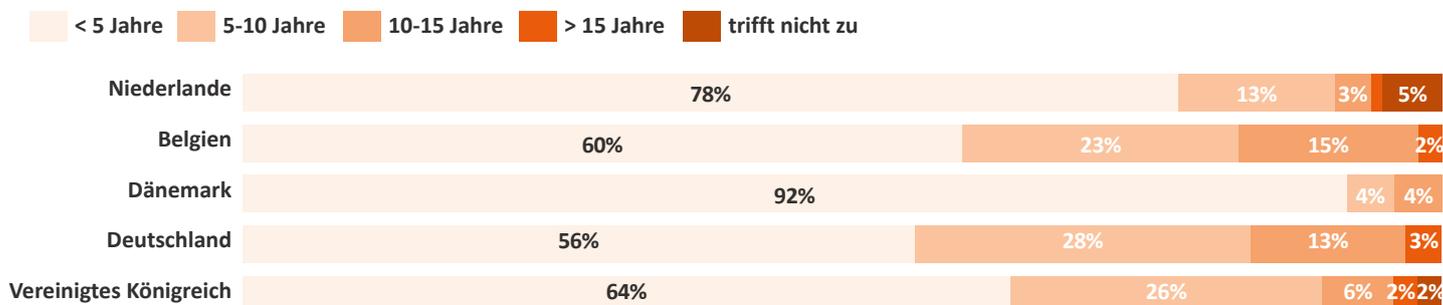
FAST 80% DER EUROPÄISCHEN UNTERNEHMER WOLLEN IN DEN NÄCHSTEN 10 JAHREN VERKAUFEN

Ich möchte mein Unternehmen in den nächsten ... Jahren verkaufen



2/3 DER EUROPÄISCHEN UNTERNEHMER WOLLEN IN DEN NÄCHSTEN 10 JAHREN KAUFEN

Ich möchte ein Unternehmen in den nächsten ... Jahren kaufen



NIEDERLANDE

Kurzfristig

In den Niederlanden herrscht eher Vorsicht. Europaweit denken fast die Hälfte der Unternehmer und Unternehmerinnen, dass der Markt im kommenden Jahr anzieht. In den Niederlanden teilen nur 30% diesen Optimismus.

Mittel- bis langfristig

Die mittleren bis langfristigen Erwartungen zeigen jedoch ein anderes Bild. Immerhin sagen 48% der Befragten, dass sie innerhalb der nächsten fünf Jahre einen Unternehmenskauf in Erwägung ziehen, 78% davon wollen die Akquisition in die Tat umsetzen. Das steht im Kontrast zum Rest Europas, wo durchschnittlich 39% kaufen und 66% verkaufen wollen.

Wie geht es weiter?

Mehr als 75% der Übernahmen in den Niederlanden finden im KMU-Segment statt. Der Blick auf die kommenden Jahre ist positiv. Tom Beltman, Managing Partner bei Marktlink in den Niederlanden bemerkt: „Wir erwarten eine Welle von Transaktionen. Unternehmer und Unternehmerinnen haben genug von den Krisen. Wir sehen viele, die ihr Unternehmen verkaufen wollen. Neben den eher defensiven Gründen wie Alter oder dem Wunsch, etwas Neues zu beginnen, haben Transaktionen auch offensive Gründe. Die Unternehmer und Unternehmerinnen sehen viele Möglichkeiten, besonders im Ausland, und sie suchen nach starken Partnern, auch bei der Finanzierung, um diese Chancen zu ergreifen.“ →

BELGIEN

Kurzfristig

Im Zuge der anhaltend guten Stimmung unter belgischen Unternehmern und Unternehmerinnen in Hinblick auf den M&A-Markt, erwarten die Hälfte der belgischen Befragten kurzfristig weiteres Wachstum.

Mittel- bis langfristig

Generell wollen 42% der belgischen Unternehmer und Unternehmerinnen in den nächsten fünf Jahren verkaufen, 60% sagen, dass sie kaufen möchten. Der europäische Durchschnitt liegt bei 39% beim Verkauf und 66% beim Kauf. Es gibt allerdings einen merklichen Unterschied zwischen Flandern und Wallonien. In Flandern gaben 52% der Befragten an, ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren verkaufen zu wollen, in Wallonien wollen aber nur 27% der Befragten im gleichen Zeitraum einen Verkauf angehen. Beim Kauf ist der Kontrast weniger stark: 64% der Wallonen ziehen einen Kauf in Erwägung.

Wie geht es weiter?

Untersuchungen der Vlerick Business School zeigen, dass „Fusionen und Übernahmen in den nächsten Jahren zunehmend Teil der Wachstumsstrategie von Unternehmen werden“. Die Verfügbarkeit von Kapital wird, ebenso wie die ungenutzten Finanzmittel der Private Equity Investoren, das KMU-Segment weiter beflügeln. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wird die geringe Größe des belgischen Marktes durch die Offenheit gegenüber Partnerschaften und grenzüberschreitenden Geschäften ausgeglichen. Filip Mariën, Managing Partner bei Marktlink Belgien meint: „Weil Belgien, und besonders Flandern, ein kleinerer Markt ist als beispielsweise Deutschland, müssen wir schneller in andere Länder streben, um den Markt zu vergrößern. Und dabei sind Partnerschaften eine der Lösungen.“

VEREINIGTES KÖNIGREICH

Kurzfristig

Die britischen Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment sehen die kurzfristige Entwicklung optimistisch. Sechs von zehn erwarten, dass der lokale M&A-Markt für KMU aufblüht. Damit übertreffen sie den europäischen Durchschnitt.

Mittel- bis langfristig

Hier liegen die Briten etwas unterhalb des europäischen Durchschnitts. 37% planen einen Unternehmensverkauf in den nächsten fünf Jahren, während 64% einen Kauf planen. Das spiegelt die Erwartungen der Unternehmer und Unternehmerinnen wider, die die Gelegenheit erkennen, zu konsolidieren und Unternehmen zu kaufen, die weiterhin gut performen, um damit den eigenen Marktanteil zu vergrößern.

Wie geht es weiter?

Der Markt hat sich im Vereinigten Königreich seit dem Brexit verändert, trotzdem glaubt Jonny Parkinson, Managing Partner bei Marktlink UK, dass es noch gangbare Optionen für internationale Käufer gibt, in diesen Markt vorzudringen.

„Auch wenn die Unternehmen traditionell nur ungern an Wettbewerber verkauft werden, bietet das steigende Interesse internationaler Käufer attraktive Möglichkeiten für britische Anteilseigner. Das Interesse ist besonders groß in den USA und Europa – auch wenn EU-Käufer nach dem Brexit neue Hürden überwinden müssen, um den UK-Markt zu erschließen. Es können jetzt Gewinne gemacht und an Parteien verkauft werden, die das Geschäft verstehen, aber kein direkter Wettbewerber sind und dem übernommenen Unternehmen signifikante Wachstumschancen eröffnen.“



SKANDINAVIEN

Kurzfristig

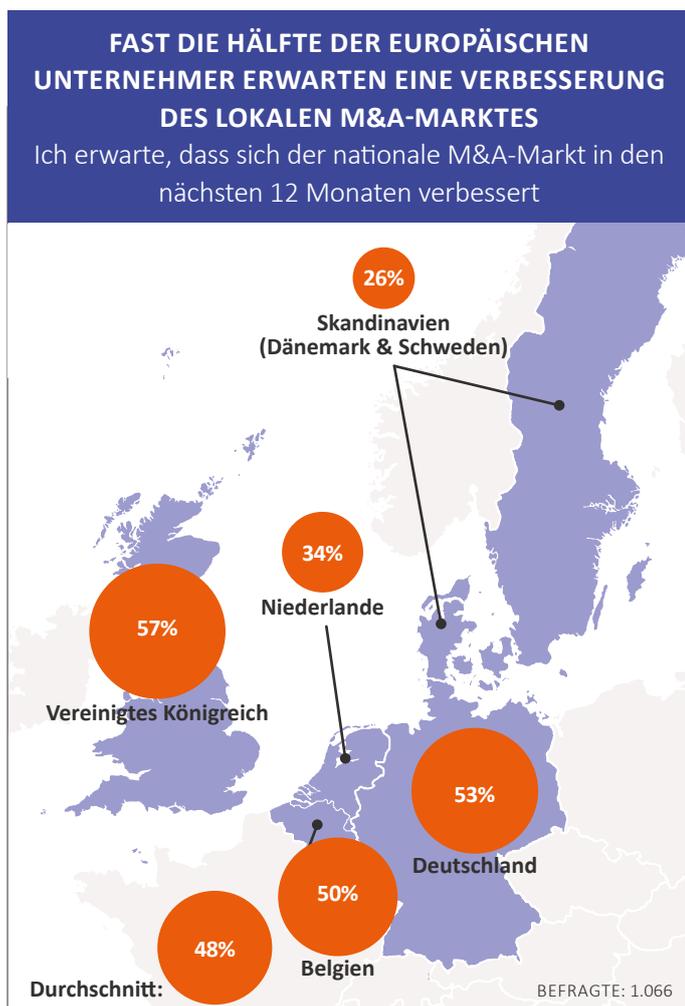
In Skandinavien, besonders in Dänemark zeigen die Befragten deutlich weniger Vertrauen in die Verbesserung des lokalen M&A-Marktes als der europäische Durchschnitt: 26% in Vergleich zu 48%.

Mittel- bis langfristig

Interessanterweise zeigen die dänischen Unternehmer und Unternehmerinnen den größten Optimismus, wenn es um die Zukunft geht. Erstaunliche 92% wollen in den nächsten fünf Jahren ein Unternehmen kaufen und 61% wollen im gleichen Zeitraum verkaufen. Diese Zahlen weichen stark vom europäischen Durchschnitt ab, der bei 66% beim Kauf und bei 39% beim Verkauf liegt.

Wie geht es weiter?

Der M&A-Markt in Dänemark boomt. Die Nachfrage bleibt auf hohem Niveau, trotz der gestiegenen Kosten und der Zinserhöhungen. Es herrscht ein Gefühl von Zugzwang bei den Unternehmern und Unternehmerinnen. Dieses Gefühl wird auch durch äußere Faktoren bestärkt. Aber die Befragung belegt den Glauben, dass sich der Markt beruhigt und die Nachfrage steigt. Verglichen mit dem Vereinigten Königreich, Deutschland und Belgien ist das Niveau der Digitalisierung in Skandinavien höher. Dänische Unternehmen haben in den vergangenen Jahren Agilität und Resilienz gezeigt, um durch die vergangenen Krisen zu navigieren, aber diese Entschlossenheit, sich mit dem Markt zu entwickeln, darf jetzt nicht nachlassen.



DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE

Unsere Befragung zeigt, dass die Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment gerne vom Momentum des M&A-Marktes profitieren möchten. Dennoch sollte ein Kauf oder Verkauf wohl überlegt sein. Auch wenn wir einige Anreize für beide Optionen aufgezeigt haben, darf man nicht vergessen, dass ein Kauf oder Verkauf eine wichtige Entscheidung ist, die durch äußere Umstände beeinflusst werden kann. Daher gilt es, gründlich abzuwägen, damit man sich für die Option mit dem meisten Potenzial entscheidet.

Die Auswahl an möglichen Investoren ist so vielfältig wie die Gründe zu verkaufen. Die Experten von Marktlink begleiten Sie gerne durch den Prozess. Dabei priorisieren wir Ihre Wünsche. Uns zeichnet unser Internationales Netzwerk aus, das Unternehmern und Unternehmerinnen mehr Flexibilität für eine valide Wertermittlung, da die Auswahl an möglichen Käufern und Verkäufern größer ist.

Was haben Sie vor?

Denken Sie über einen Verkauf nach oder planen Sie lokales oder internationales Wachstum?

Wir unterstützen Sie gerne. Unsere M&A-Experten begleiten Sie mit Engagement und Leidenschaft zum Deal Ihres Lebens. Nehmen Sie Kontakt auf und machen Sie den nächsten Schritt. Wir stehen Ihnen jederzeit zur Seite.

Telefon: **+49 (0) 151 24 16 58 33**

E-Mail: **info@marktlink.com**

Webseite: **www.marktlink.com**

Dieses Whitepaper ist ein kostenloser Service von Marktlink.

MARKTLINK, IHR M&A-EXPERTE

Marktlink wurde 1996 in den Niederlanden gegründet. Seitdem ist das Unternehmen zum größten unabhängigen M&A-Haus im gehobenen KMU-Segment in Nordwest-Europa gewachsen. Das internationale Team umfasst 240 M&A-Experten und Expertinnen, die Unternehmen bei Transaktionen zwischen 5 und 250 Millionen Euro begleiten. Mit seinem internationalen Netzwerk und 13 Offices in Europa bringt Marktlink international Käufer, Verkäufer und Investoren zusammen. Mit Erfolg, wie 150 Transaktionen im letzten Jahr beweisen.

[MARKTLINK.COM](https://www.marktlink.com) >

