



HAMBURG | 17. JUNI 2026

Ein Blick auf den aktuellen M&A-Markt – und wo hakt es manchmal in der Zusammenarbeit von M&A-Beratern und Anwälten?

DR. ROLAND SCHULZ, CFA, CVA
LIVINGSTONE PARTNERS

Livingstone

14

Büros weltweit

140+

Berater

40

Partner

6

Sektoren

65+

Abgeschlossene
Transaktionen pro Jahr

€25-250m

Transaktionsvolumen
pro Transaktion

~60%

Grenzüberschreitende
Transaktionen

€26bn

Gesamtes
Transaktionsvolumen

AMSTERDAM · BEIJING · CHICAGO · DÜSSELDORF · FRANKFURT · **HAMBURG** · LONDON
LOS ANGELES · MADRID · MILAN · SEOUL · STOCKHOLM · VALENCIA · VERONA

MERGERS & ACQUISITIONS

Sell-Side Advisory
Buy-Side Advisory
Primaries & Secondaries
Carve-Outs / Spin-Offs
Structured Buy & Build
Management Buy-Out/-In

DEBT ADVISORY

Mezzanine
Acquisition Loans
Refinancing
Projektfinanzierung

Livingstone

DEALS DONE RIGHT.

Alles wie gehabt: Viel Gegenwind, nur nicht an der Börse

**Panikverkäufe an der Börse –
Gefährdet KI die Softwarebranche?**

4. Februar 2026 **Handelsblatt**

**Trump auto tariff hike
could cost Germany
nearly \$18 billion in
output, institute says**

2. Mai 2026  **REUTERS**

**Welt vor „schwerster
Energiekrise aller Zeiten“**

5. Mai 2026



**Ifo-Geschäftsklima verbessert
sich überraschend**

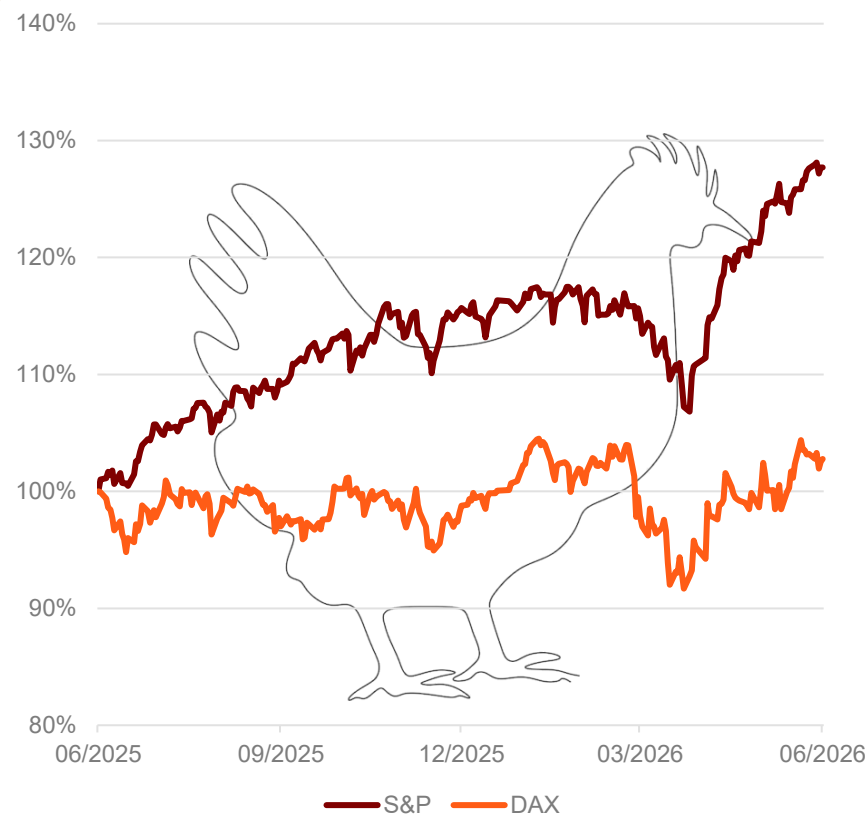
22. Mai 2026 **Süddeutsche Zeitung**

**Inflation im Euroraum
steigt auf 3,2 Prozent**

2. Juni 2026 **Frankfurter Allgemeine**
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

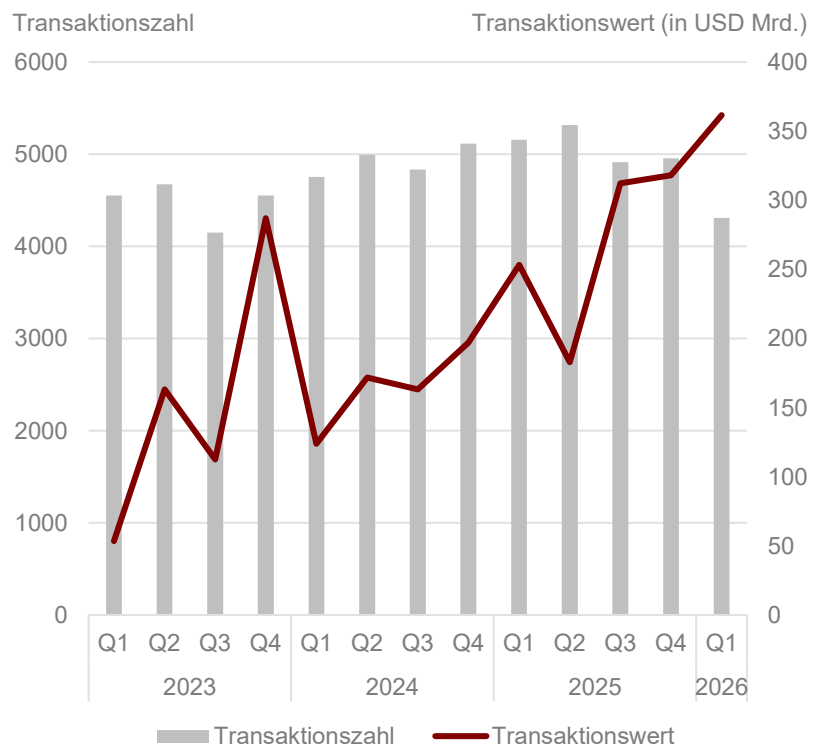
**Weniger Aufträge für die
Industrie**

9. Juni 2026 **Frankfurter Allgemeine**
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

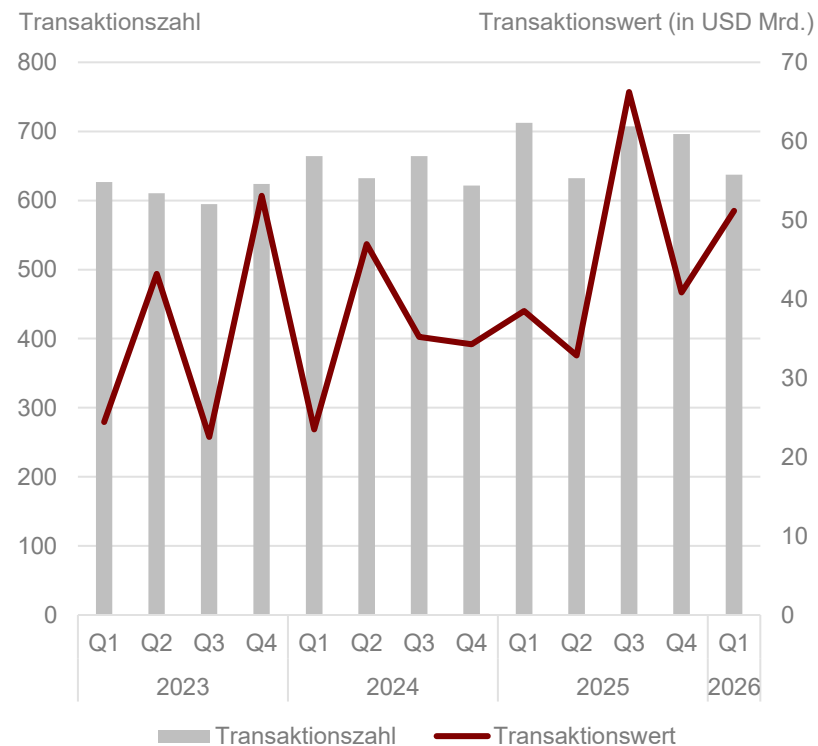


Transaktionszahl im Q1 2026 geringer, LTM in der DACH-Region aber auf Vorjahresniveau

EUROPA

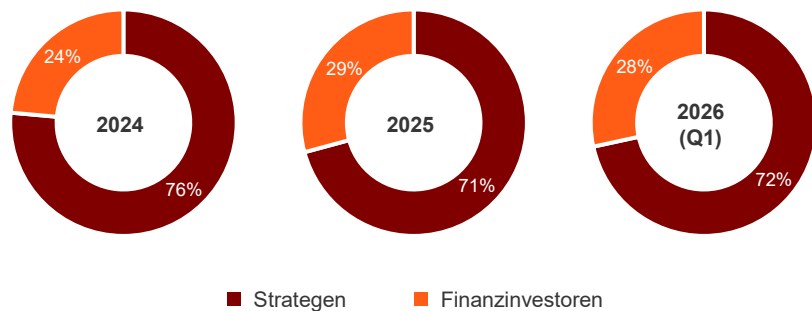


DACH-REGION

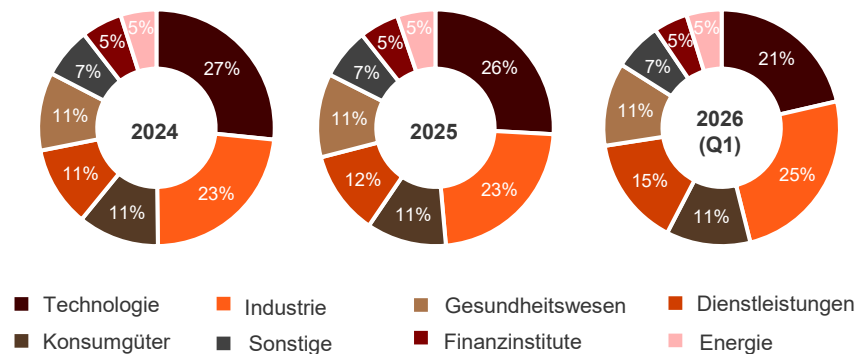


Sind die Veränderungen im Sektor- und Käufermix im Q1 2026 nur Momentaufnahmen?

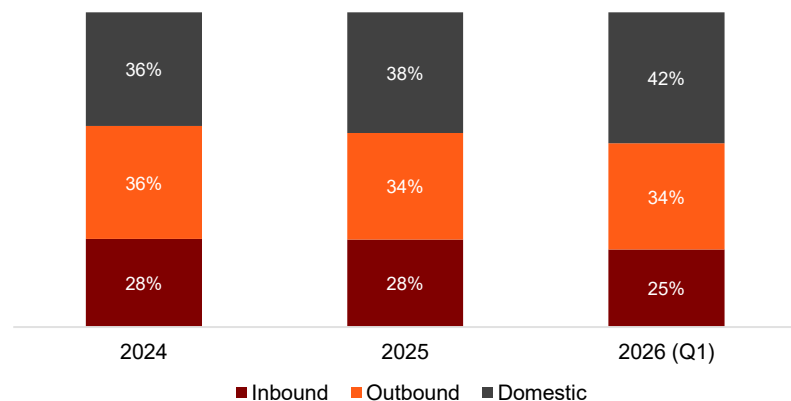
KÄUFER VON TARGETS^{1,2}



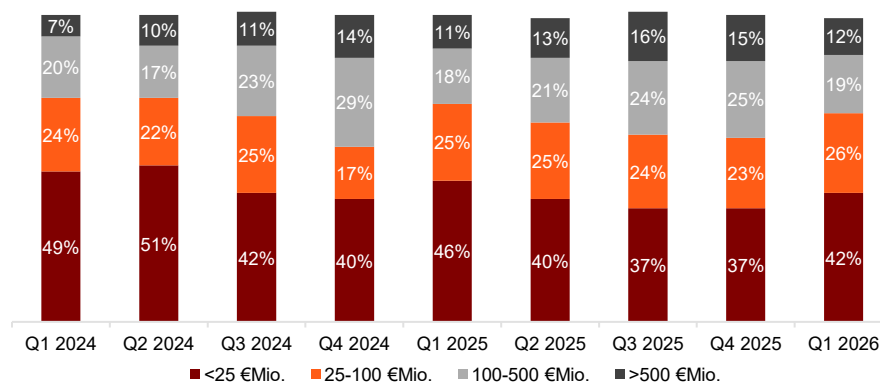
TARGETS NACH SEKTOREN¹



KÄUFERHERKUNFT^{1,3}



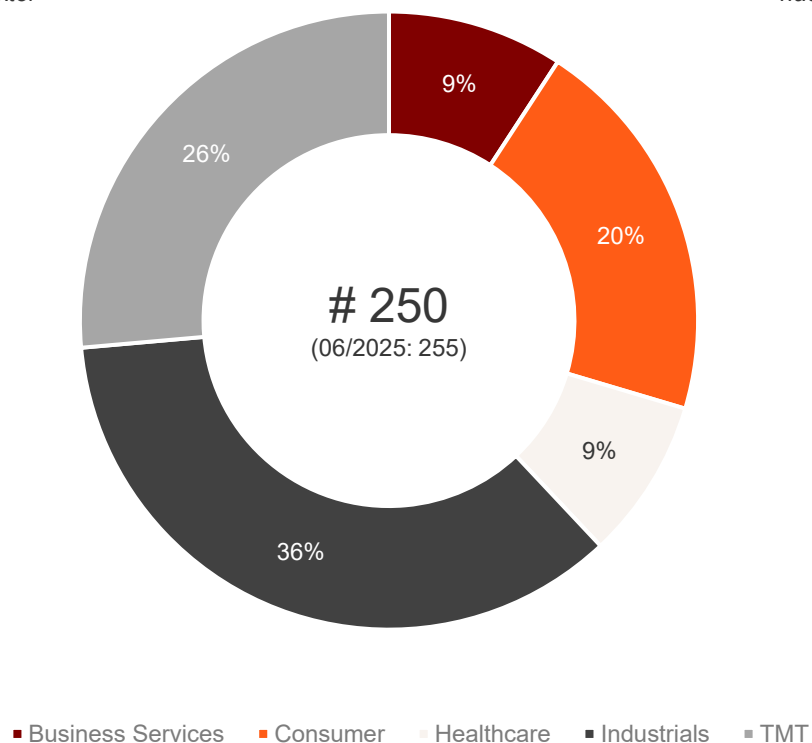
TRANSAKTIONSWERT⁴



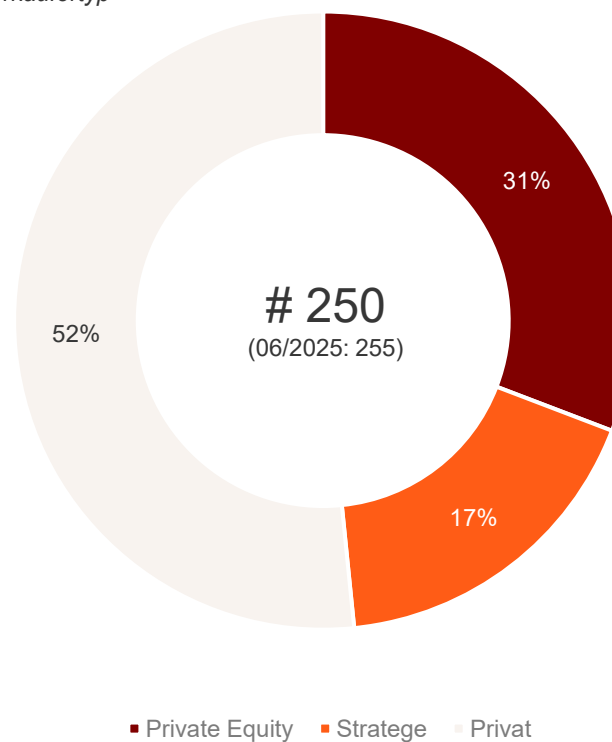
Die Anzahl an Live-Transaktionen ist derzeit in etwa auf Vorjahresniveau

LIVE-TRANSAKTIONEN (STAND: 01.06.2026)

nach Sektor¹

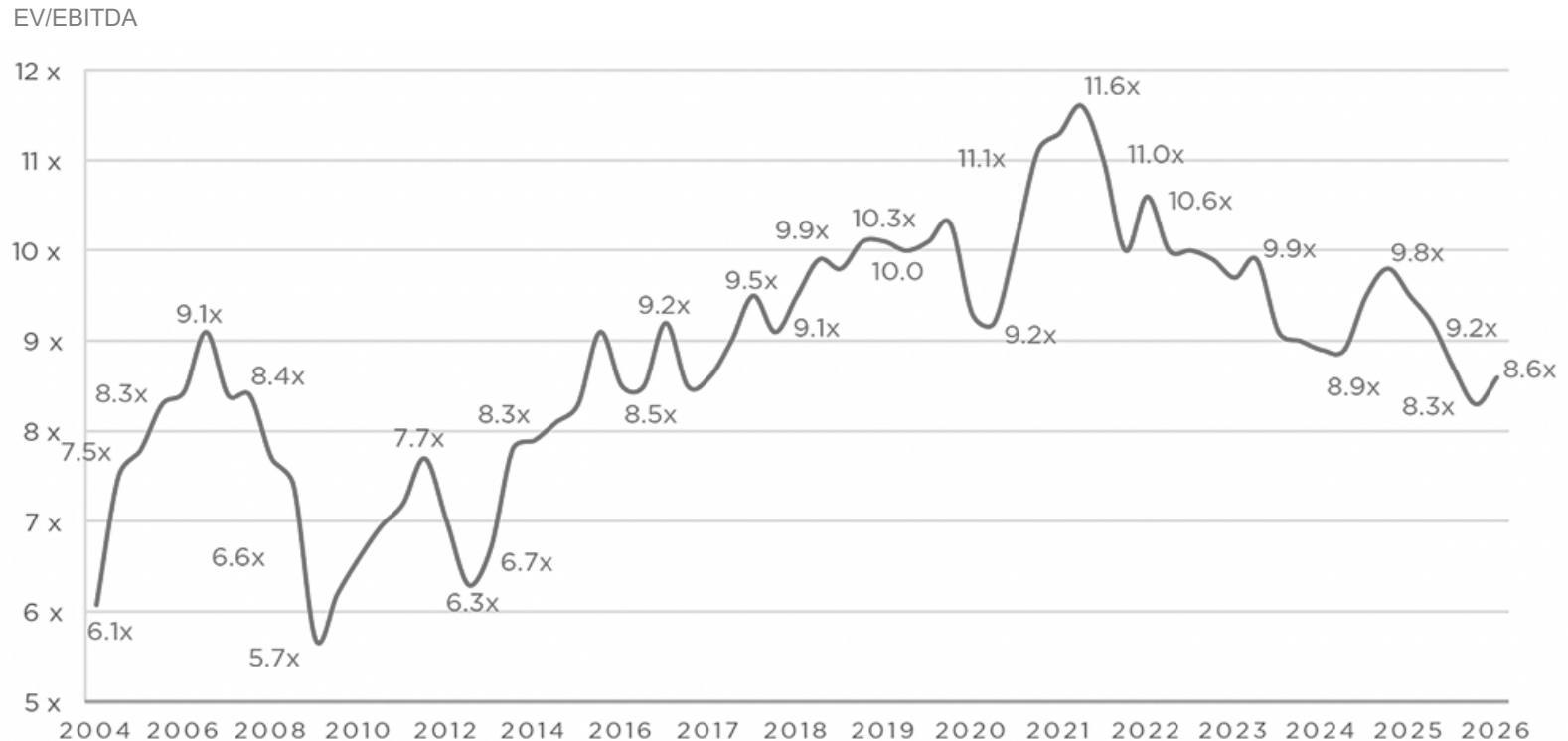


nach Verkäufertyp



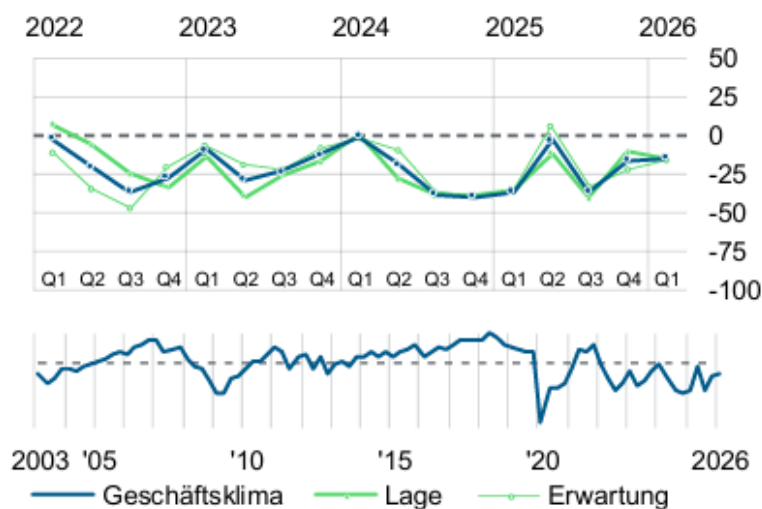
Die Herausforderung bei der Bewertung ist oft eher die Basis als der Multiplikator

MEDIAN EV/EBITDA M&A-TRANSAKTIONEN IN EUROPA



Die Zuversicht am Private Equity-Markt hat zuletzt zugenommen

PRIVATE EQUITY-GESCHÄFTSKLIMAINDIKATOR



PRIVATE EQUITY-KLIMAAMPELN

	Q1 '26	Δ Q4 '25	Tief	Hoch
Geschäftsklima	● -15,1	➡ +1,4	-80,8	+39,7
Geschäftslage	● -14,7	➡ -3,6	-76,1	+48,9
Geschäftserwartung	● -15,5	⬆ +6,4	-85,5	+30,6
Zinsniveau	● -22,6	⬆ +8,9	-84,2	+42,2
Kond. Akquise-Fin.	● -19,2	⬆ +10,8	-80,5	+47,5
Konjunktur	● -54,9	⬆ +17,2	-84,0	+82,9
Exitmöglichkeiten	● -5,4	⬆ +38,9	-83,1	+60,1
Trade-sales	● -0,1	⬆ +53,1	-92,0	+48,1
Secondaries	● -1,5	⬆ +30,8	-96,5	+53,4
IPOs	● -29,1	⬆ +6,1	-57,3	+69,5
Wertberichtigungen	● -19,2	➡ +2,8	-50,0	+36,0
Einstiegsbewertungen	● +28,3	⬆ +7,0	-38,6	+56,2
Neuinvestitionen	● +15,9	⬆ -6,9	-79,3	+24,9
Quantität Dealfow	● -3,2	➡ +0,2	-28,1	+22,8
Qualität Dealfow	● -14,4	⬆ -11,9	-23,3	+24,3
Innovativität Dealfow	● +2,0	➡ +2,9	-45,0	+34,6
Fundraising	● -4,2	⬆ +18,8	-64,0	+50,5

Unsicherheit bedeutet nicht nur Risiko, sondern auch Chance – für Käufer und Verkäufer

1

Geopolitische Unsicherheit bleibt der Normalzustand

2

Zukaufsinteresse besteht sowohl bei Finanzinvestoren als auch bei Strategen, aber selektiv

3

Die Prüfung von Transaktionen wird unverändert lange dauern

4

Die Suche nach einer geeigneten Transaktionsfinanzierung bleibt aufwendig

5

Eine gute Prozessvorbereitung, eine flexible Prozessführung sowie ein gutes Transaktionsteam sind entscheidend

Wir bleiben (trotzdem) zuversichtlich für 2026

KONTAKT

Dr. Roland Schulz, CFA, CVA

Partner

E schulz@livingstonepartners.de

M +49 162 721 15 88

Diese Präsentation wurde von Livingstone Partners GmbH ausschließlich zu Informations- und Diskussionszwecken im Rahmen der Veranstaltung „Die Unternehmervertrauten“ des FINANCE Think Tanks am 17. Juni 2026 in Hamburg erstellt. Sie richtet sich an ein fachkundiges Publikum aus Corporate-Finance-Professionals und stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Vermögenswerten dar. Die Präsentation begründet kein Beratungs- oder sonstiges Vertragsverhältnis zwischen der Livingstone Partners GmbH und dem Empfänger.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen, Einschätzungen und Prognosen basieren auf Quellen, die von Livingstone Partners GmbH zum Zeitpunkt der Erstellung als zuverlässig erachtet wurden. Für Informationen, Daten und Analysen, die von Dritten stammen oder auf Drittquellen beruhen – darunter öffentlich zugängliche Marktdaten, Branchenpublikationen sowie Datenbanken und Research-Dienste externer Anbieter –, übernimmt Livingstone Partners GmbH keine Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität und lehnt jede Haftung für Schäden ab, die aus der Verwendung solcher Drittdaten entstehen. Drittanbieter haben die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen weder geprüft noch freigegeben.

Zukunftsgerichtete Aussagen, Prognosen und Schätzungen beruhen auf Annahmen und unterliegen Risiken, Unsicherheiten sowie sonstigen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den prognostizierten abweichen. Livingstone Partners GmbH übernimmt keine Verpflichtung, solche Aussagen zu aktualisieren.

Diese Präsentation ist vertraulich und ausschließlich für den Empfänger bestimmt. Eine Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung – ganz oder auszugsweise – bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Livingstone Partners GmbH.

