DEALCIRCLE DUB

FORUM M&A-BERATER · FRANKFURT AM MAIN · 10. NOVEMBER 2026

Die Zukunft der M&A-Plattformen

Warum strategische Reichweite und technologische Skalierung den Beratungserfolg sichern

Graig Gröbli und Kai Hesselmann

Managing Partner DEALCIRCLE, Geschäftsführer DUB

Bis Ende 2029 wollen mehr Mittelständler schließen als übergeben

545.000

streben bis Ende 2029 eine Nachfolge an

569.000

streben bis Ende 2029 keine Fortführung an

375.000 €

Median des angestrebten Verkaufspreises

Das am häufigsten genannte Hemmnis ist, einen passenden Nachfolger zu finden. Das sagen 69 % der mittelständischen Unternehmen.

Bei kleinen Deals ist das Käuferuniversum intransparent

Viele passende Käufer haben noch nie zugekauft und tauchen in keiner Transaktionsdatenbank auf.

OFT NICHT AUF EINER STRATEGEN-LONGLIST

Privatinvestoren und MBI-Kandidaten
Wollen übernehmen und selbst führen

Family Offices und Holdings
Kaufen oft ohne öffentliche Transaktionshistorie

Portfoliounternehmen
Kaufen auch kleine Firmen als Add-on zu

Unternehmer aus Nachbarbranchen
Haben oft noch nie zugekauft

EIN AKTUELLES BEISPIEL

52 von 100

Käufern auf der Longlist sind Finanz- und Privatinvestoren oder Portfoliounternehmen.



Kleine Deals brauchen Schaufenster und Direktansprache

STRATEGISCHE REICHWEITE

Schaufenster

Ein Inserat auf einer Plattform. Darauf melden sich auch Käufer, die auf keiner Liste stehen: Privatinvestoren, Family Offices, Unternehmer aus Nachbarbranchen.

+

TECHNOLOGISCHE SKALIERUNG

Direktansprache

Mit einer datenbasierten Longlist werden passende Käufer gezielt angesprochen, auch wenn sie gerade nicht aktiv suchen: Strategen, Portfoliounternehmen, Finanzinvestoren.

Diskret bleibt es trotzdem:
Firmenname nicht öffentlich, NDA über die Plattform, Ansprache erst nach Freigabe.

Ein Inserat auf der DUB bekommt im Schnitt acht Anfragen

Seit Mitte 2025 Teil der DEALCIRCLE-Gruppe. AMBER ist inzwischen in der neu gebauten DUB aufgegangen.

4,5 Mio.
Seitenaufrufe

2.000+
neue Nutzer pro Monat

5.000+
Inserate pro Jahr

Ø 8
Anfragen pro Inserat

DAMIT AUS ANFRAGEN KÄUFER WERDEN

Finanzierungsprüfung
In 48 Stunden, für Käufer kostenlos

Academy
Käufer bereiten sich in 19 Modulen vor

NDA-Verwaltung
NDA direkt über die Plattform

Interessenten
Alle Anfragen gesammelt an einem Ort

Die Longlist nutzt Daten, die in keinem Register stehen

DEALCIRCLE ist seit 2018 Technologie-Partner für M&A-Berater, heute für über 1.200.

5 Mio.+
Käuferprofile

2 Mio.+
Datenpunkte aus echten Interaktionen mit Käufern

7.000+
Käufervermittlungen pro Monat

45,7 %
Closing-Rate über alle Projekte

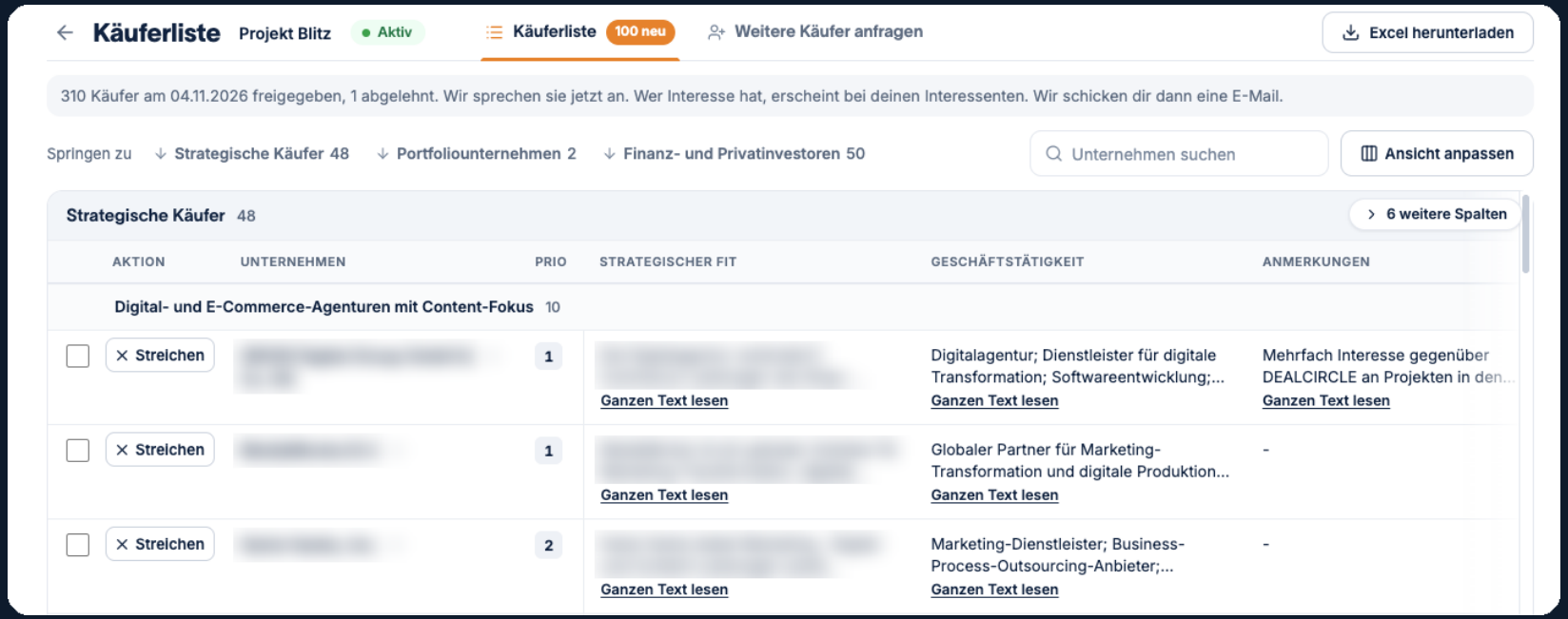
> *In der Kombination aus unzähligen Kontaktpunkten und der strukturierten Verarbeitung der Suchprofil-Daten liegt ein hoher Mehrwert für M&A-Berater.*

Moritz Freiherr Schenck, Geschäftsführer, Taurus Advisory

DEALCIRCLE DUB

Ab Januar 2027 gibt es beides in der DUB

Die Longlist von DEALCIRCLE wird direkt aus dem Inserat angefragt, geprüft und freigegeben.



DEALCIRCLE DUB

ZUR DISKUSSION

Woher kam der Käufer beim letzten kleinen Deal?

Graig Gröbli
Managing Partner DEALCIRCLE, Geschäftsführer DUB
graig.groebli@dealcircle.com

Kai Hesselmann
Managing Partner DEALCIRCLE, Geschäftsführer DUB
kai.hesselmann@dealcircle.com