

H1 2026

M&A-Marktbericht Deutschland

Transaktionen mit
deutscher Beteiligung



Dr. Florian von Alten

Managing Partner

T: +49 40 349 14 - 168

M: +49 152 091 929 49

E: f.vonalten@de.oaklins.com



Eddi Dudek

Associate

T: +49 40 349 14 - 130

M: +49 160 696 69 32

E: e.dudek@de.oaklins.com



Samuel Wallner

Analyst

T: +49 69 505 029 - 157

M: +49 1514 314 89 73

E: s.wallner@de.oaklins.com

Deutscher M&A-Markt gewinnt nach schwachem 2025 deutlich wieder an Momentum

Die Anzahl der Transaktionen mit deutscher Beteiligung verzeichnete im ersten Halbjahr 2026 einen erkennbaren Anstieg. Mit einem Gesamtvolumen von 1.490 Deals, steht somit ein Wachstum von 15,0% gegenüber den 1.296 Deals des Vorjahreszeitraums zu Buche. Nach dem vorangegangenen Rückgang um 6,0% im Jahr 2025 näherte sich der Markt damit wieder dem Niveau von H1 2024 an und liegt damit bereits jetzt nur unwesentlich unterhalb des Gesamtjahresdurchschnitts der letzten 28 Jahre in Höhe von 1.770 Transaktionen.

Die vorjährigen Zinssenkungen der EZB begünstigten das Finanzierungsumfeld für Finanzinvestoren und sorgten wie auch im Vorjahr für deren verstärkte Aktivität mit einem Marktanteil von 35,0% am Dealvolumen. Im Juni 2026 hob die EZB die Zinsen erstmals seit der Lockerungsphase auf einen Einlagenzinssatz von 2,25% an. Nach dem signifikanten Einbruch der Cross-Border-Aktivität im Jahr 2025 aufgrund der US-Zollpolitik trug deren Normalisierung im H1 2026 entscheidend zum Marktwachstum bei. Die anhaltende Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft, geopolitische Spannungen im Nahen Osten, das erhöhte Energiepreisniveau aufgrund des Irankonflikts sowie eine Unternehmensinsolvenzwelle auf Mehrjahreshoch beeinträchtigten den M&A-Appetit der Akteure überraschenderweise nicht in dem Maße, wie viele Experten es vermutet hatten.

Parallel dazu verschob sich die Sektor-Attraktivität. TMT blieb die aktivste Branche, verlor jedoch relativ an Marktanteil. Die durch die KI getriebene Neubewertung von Softwaregeschäftsmodellen rückten konventionelle und „asset-lastigere“ Sektoren wie Industrial Machinery & Components und Energy wieder verstärkt in den Fokus der Investoren.

Auch das aggregierte Dealvolumen verzeichnete im 1. Halbjahr 2026 einen rasanten Anstieg. Allein die 30 größten Deals kamen auf ein aggregiertes Volumen von 84,3 Mrd. Euro. Unter den Top 30 befanden sich dabei 16 Transaktionen mit einem Volumen von mindestens 1,0 Mrd. Euro. Der Verkauf der TK Elevator GmbH an den finnischen Wettbewerber Kone Oy für 29,4 Mrd. Euro sowie die Übernahme von Delivery Hero durch Uber für 10,7 Mrd. Euro waren die beiden größten Transaktionen des ersten Halbjahres 2026, die jedoch noch unter Kartellvorbehalt stehen.

1.490

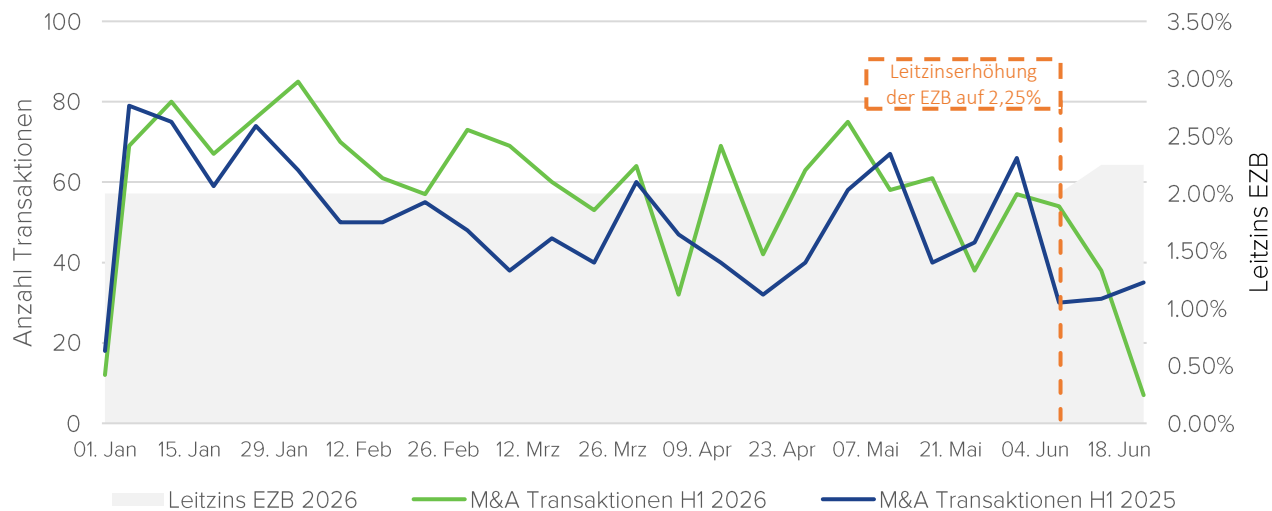
Transaktionen im 1. Halbjahr 2026

+ 15%

**Transaktionsaktivität
gegenüber dem 1. Halbjahr 2025**

Auf Basis der veröffentlichten Transaktionen der Deal-Datenbanken Mergermarket, Majunke und S&P Capital IQ sowie eigener Desktoprecherchen in Presse und Veröffentlichungen des Bundeskartellamtes haben wir die Daten aller angekündigten Transaktionen vom 1. Januar 2026 bis einschließlich 24. Juni 2026 mit deutschem Zielunternehmen oder Käufer analysiert. Zusätzliche Bedingung war außerdem, dass mindestens 20% der Anteile des akquirierten Unternehmens an den Käufer übergehen.

Anzahl der gemeldeten M&A-Deals und EZB-Leitzins in Deutschland im Zeitverlauf



Jahresverlauf der M&A-Aktivität – Starkes Q1 überschattet schwächeres Q2

Der Jahresstart 2026 verzeichnete gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung der Transaktionsanzahl. Q1 2026 lag mit 857 Transaktionen um 20,9% über dem Vorjahreswert, Q2 2026 mit 633 Transaktionen um 7,8%. Die monatliche Dynamik variierte: Februar verzeichnete einen Anstieg von 22,8%, März von 51,6% und April von 22,6% gegenüber den jeweiligen Vorjahresmonaten, während der Juni mit minus 9,8% als einziger Monat unter Vorjahresniveau blieb.

Am 11. Juni 2026 hob die EZB den Einlagenzinssatz um 25 Basispunkte auf 2,25% an. Auch wenn das Zinsniveau im Vergleich zum Vorjahr weiterhin niedrig blieb, wird die Zinserhöhung fremdfinanzierte Übernahmen leicht verteuern.

Target	Buyer	H1 2026	Anteil (in %)	H1 2025	Anteil (in %)	Differenz abs.	Differenz (in %)
Deutschland	Deutschland	635	42,6%	613	47,3%	+22	▲ +3,6%
Ausland	Deutschland	319	21,4%	296	22,8%	+23	▲ +7,8%
Deutschland	Ausland	536	36,0%	387	29,9%	+149	▲ +38,5%
Summe		1.490		1.296		+194	▲ +15,0%

Rückkehr grenzüberschreitender Transaktionen treibt die Erholung

Die Anzahl der grenzüberschreitenden Transaktionen stieg auf 855 Deals, wobei die Entwicklung der Inbound-Aktivität ausschlaggebend war. Der Rückgang im Vorjahr war maßgeblich auf die Zollpolitik der USA zurückzuführen, die grenzüberschreitende Transaktionen erschwerte. Diese Entwicklung wurde im H1 2026 teilweise wieder aufgeholt. Das Interesse ausländischer Käufer an deutschen Targets stieg um 38,5%, während das Outbound-Geschäft deutscher Käufer im Ausland deutlich moderater mit 7,8% wuchs.

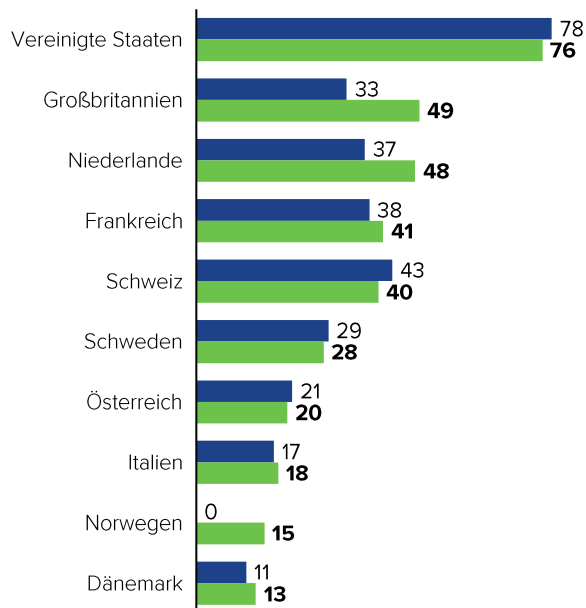
Das inländische Geschäft bewegte sich nach dem deutlichen Anstieg des Vorjahres weiter auf hohem Niveau mit 635 Transaktionen und einem Zuwachs von 3,6%. 42,6% der Transaktionen des ersten Halbjahres sind Domestic Deals.

Wiederkehrendes Interesse aus Großbritannien und den Niederlanden

Bei den Käuferherkunftsländern blieben die Vereinigten Staaten mit 76 Transaktionen trotz eines Rückgangs von 2,6% das aktivste Käuferland. Großbritannien und die Niederlande verzeichneten mit einem Anstieg von starken 48,5% auf 49 beziehungsweise 29,7% auf 48 Transaktionen die deutlichsten Zuwächse. Die Verteilung der Käuferherkunft folgt damit auch einem übergeordneten Trend zu geografischer Nähe bei Akquisitionen.

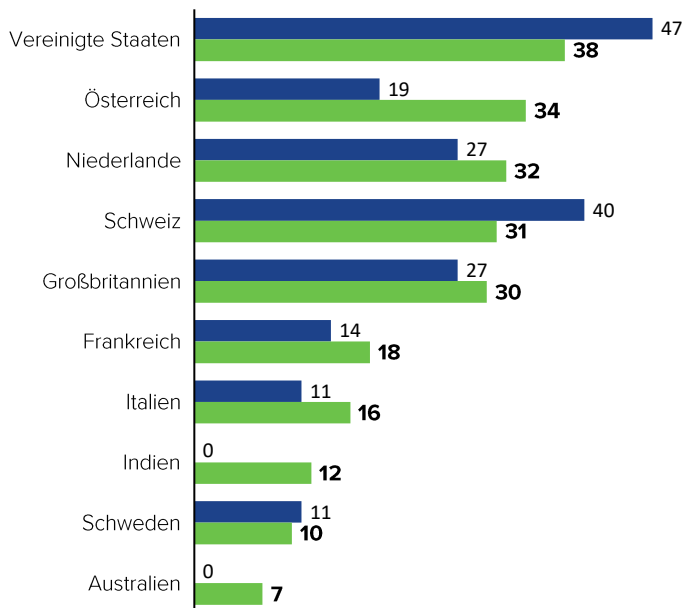
Auf der Zielländerseite blieben die Vereinigten Staaten mit 38 Transaktionen trotz eines Rückgangs von 19,1% das wichtigste Ziel deutscher Käufer. Österreich verzeichnete mit einem Anstieg von 78,9% auf 34 Transaktionen den stärksten Zuwachs.

Top-10-Käufer-Herkunftsländer (exkl. Deutschland)



■ Anzahl Transaktionen H1 2025
■ Anzahl Transaktionen H1 2026

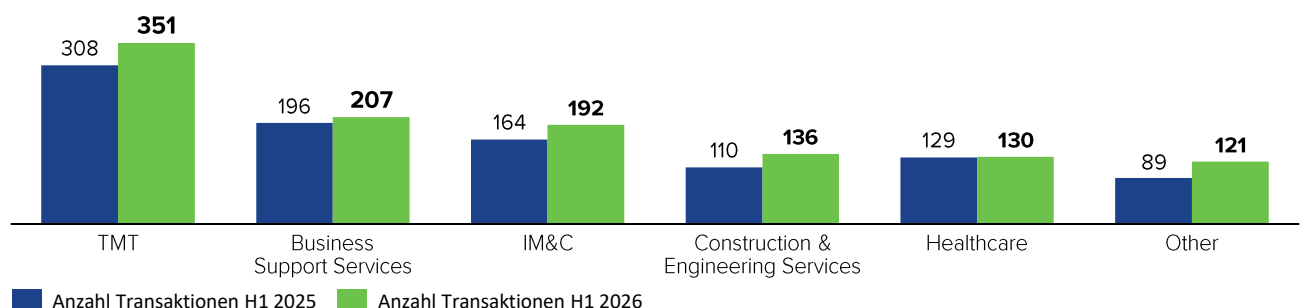
Top-10-Zielunternehmen-Herkunftsländer (exkl. Deutschland)



■ Anzahl Transaktionen H1 2025
■ Anzahl Transaktionen H1 2026

Investoreninteresse verschiebt sich zurück zu assetintensiven Sektoren

Die Top 10 Sektoren verzeichneten in H1 2026 durchweg einen Anstieg der Transaktionszahlen. TMT blieb mit 351 Deals die aktivste Branche, verlor jedoch im Quartalsverlauf an Marktanteil, während Industrial Machinery & Components und Energy als assetintensive Sektoren spürbar zulegten. Dieser Trend wurde getragen von der KI-bedingten Neubewertung von Softwaregeschäftsmodellen. Mit einem Wachstum von 14,0% blieb TMT dabei unterproportional zum Gesamtmarkt, während ein gestiegenes Sicherheitsbedürfnis von Investoren den Fokus zunehmend auf assetintensivere Geschäftsmodelle lenkte.

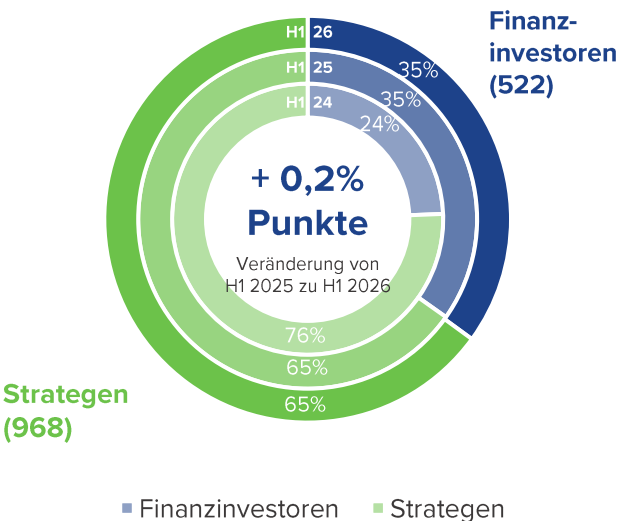




Zinsumfeld treibt die Beteiligung von Finanzinvestoren auch in H1 2026

Finanzinvestoren blieben auch in H1 2026 ein zentraler Faktor. Ihre Aktivität stieg dabei proportional zum Markt mit 15,7% auf 522 Transaktionen, begünstigt durch das im Berichtszeitraum vorteilhafte Finanzierungsumfeld infolge der vorjährigen Zinssenkungen und den Druck, eingesammelte Fonds zu investieren bzw. Exits zu realisieren. An der Spitze standen Greenpeak Partners mit 22, Triton mit 15 und Warburg Pincus mit 11 Zukäufen, zusammen 9,2% des Finanzinvestoren-Anteils. Strategen bildeten mit 968 Transaktionen weiterhin die größere Käufergruppe. Der Branchenfokus verschob sich dabei spürbar. In Industrial Machinery & Components erreichten Finanzinvestoren mit 47,4% den höchsten Anteil, nach 37,1% im Vorjahr. In Business Support Services sank ihr Anteil dagegen auf 28,5%.

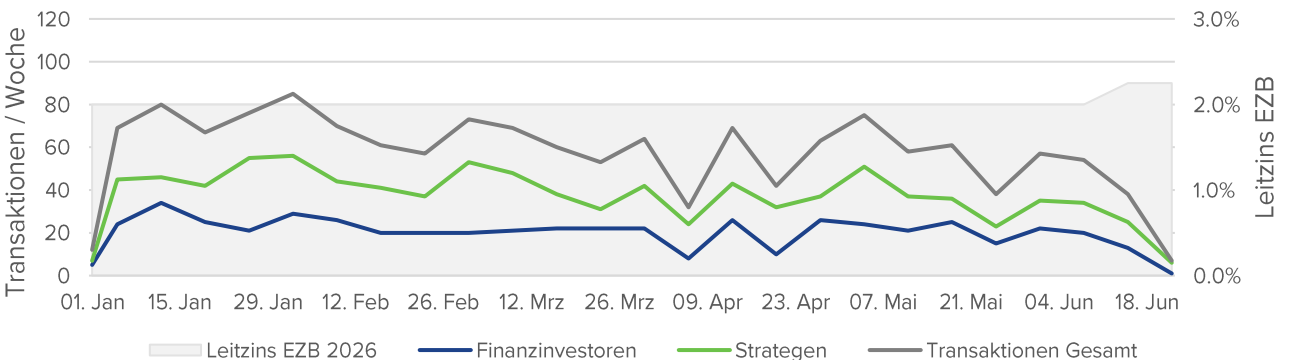
Aktivität von Finanzinvestoren und Strategen



Top-Finanzinvestoren nach Anzahl getätigter Transaktionen

#	Target	Anzahl Deals
1	Greenpeak Partners	22
2	Triton	15
3	Warburg Pincus	11
4	EQT	10
5	Bregal Unternehmerkapital	10

Transaktionsverlauf nach Käufergruppe



Dealvolumen der Top 30 Transaktionen auf Rekordkurs, angeführt von zwei Mega-Deals

Die 30 größten Transaktionen erreichten in H1 2026 ein aggregiertes Volumen von 84,3 Mrd. Euro, davon wiesen 16 Deals ein Volumen von mindestens 1,0 Mrd. Euro auf. Der April war mit sieben Transaktionen und einem kumulierten Volumen von 38,5 Mrd. Euro der stärkste Monat, während der Februar mit neun Transaktionen die höchste Anzahl verzeichnete. Angeführt wurden die Großtransaktionen vom Verkauf der TK Elevator GmbH an Kone für 29,4 Mrd. Euro, der allein 35% des Gesamtvolumens ausmachte, sowie von der Übernahme von Delivery Hero durch Uber für 10,7 Mrd. Euro. Beide angekündigten Transaktionen stehen jedoch noch unter Vorbehalt der Kartellbehörden.

16

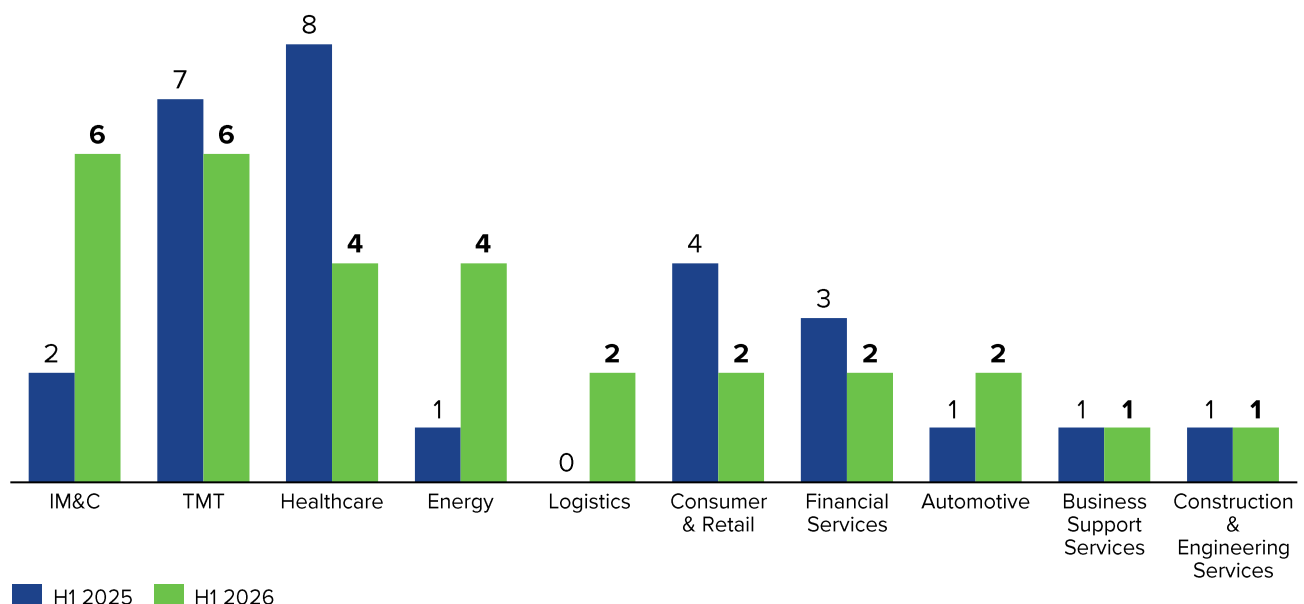
**der Top 30 Transaktionen
hatten ein Dealvolumen von
mindestens € 1 Mrd.**

20%

**der Top 30 Deals wiesen einen
Finanzinvestor als Käufer auf**

Auf Branchenebene stellten IM&C und TMT mit jeweils sechs Transaktionen die Sektoren mit den meisten Top Deals dar. Energy verzeichnete mit einem Anstieg von einem auf vier Deals das stärkste relative Wachstum. Logistics tritt in H1 2026 wieder mit zwei Transaktionen in Erscheinung. Bei 20% der Top 30 Deals trat ein Finanzinvestor als Käufer auf, mit einem kumulierten Volumen von 7,0 Mrd. Euro. Die größte dieser Transaktionen war die Übernahme der Amprion GmbH durch ein Joint Venture von RWE und Apollo Global für 3,6 Mrd. Euro. Trotz eines insgesamt selektiveren Investorenverhaltens zeigen die Top 30 Deals auf, dass für Zielunternehmen mit einem überzeugendem Wachstumsprofil weiterhin ein intensiver Wettbewerb besteht und daraus entsprechend hohe Bewertungsniveaus resultieren.

Top 30 Deals – Branchensplit





Allgemeine Markteinflüsse und Trends (1/5)

Deutschlands Wachstumsschwäche und EZB-Zinsanpassung machen M&A selektiv

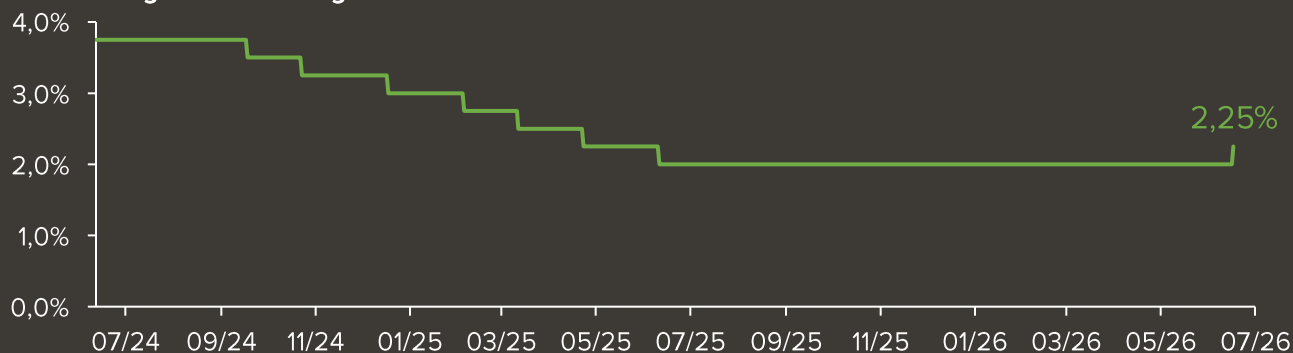
Das erste Halbjahr 2026 bestätigte, dass Deutschland volkswirtschaftlich noch immer nicht wieder Fuß gefasst und an Wettbewerbsfähigkeit weiter verloren hat. Aufgrund schwacher Investitionstätigkeit und zunehmendem Wettbewerb in den relevanten Exportmärkten verbunden mit strukturellen Standortproblemen befindet sich Deutschland bereits seit 16 Quartalen in einer Phase wirtschaftlicher Stagnation beziehungsweise Rezession. Deutschlands offenes, stark exportorientiertes Wirtschaftsmodell wird zunehmend zur Herausforderung: Schwächere globale Nachfrage, Wettbewerb aus China, höhere Energiekosten und handelspolitische Unsicherheit belasten vor allem Industrie, Maschinenbau, Automotive und energieintensive Sektoren.

Auch im europäischen Vergleich fällt Deutschland damit als Wachstumsbremse auf. Die Bundesregierung senkte ihre Wachstumsprognose für 2026 auf 1,0%, nach nur 0,2% Wachstum im Vorjahr und zwei Jahren Rezession zuvor. Zwar sollen Infrastruktur- und Verteidigungsausgaben mittelfristig stützen, im ersten Halbjahr blieb der unmittelbare Effekt jedoch begrenzt. Besonders kritisch ist die Investitionsseite: Unternehmen halten sich angesichts schwacher Nachfrage, hoher Standortkosten und geopolitischer Unsicherheit weiter zurück.

Nach der Lockerungsphase 2024/25 und einer längeren Pause hob die EZB im Juni 2026 den Einlagensatz um 25 Basispunkte auf 2,25% an. Für M&A ist diese Richtungsänderung wichtiger als das absolute Zinsniveau. Die die LBO-Finanzierung verschlechtert sich und erhöht somit die Bewertungsdisziplin.

In einem Markt, der stärker als viele europäische Nachbarn von Industrie, Exporten und Capex-Zyklen abhängt, trifft eine restriktivere Zinskulisse genau die Bereiche, die für Marktwachstum entscheidend wären. Damit stellt H1 2026 keinen Wendepunkt, sondern eine Phase selektiver Aktivität dar: Qualitativ starke Assets bleiben handelbar, aber zyklische, energieintensive oder exportabhängige Geschäftsmodelle werden im europäischen Vergleich weiterhin kritischer bewertet.

Entwicklung des EZB-Einlagezinses seit H2 2024



Allgemeine Markteinflüsse und Trends (2/5)

USA macht das Rennen um KI – Deutschland und Europa Profiteure in zweiter Reihe

Während der KI-Plattformmarkt von wenigen globalen Anbietern aus den USA und China dominiert wird, entstehen die größten M&A-Chancen in Europa zunehmend entlang der physischen KI-Wertschöpfungskette.

Die Abhängigkeit Europas von den US-Anbietern bleibt hoch. AWS, Microsoft Azure und Google Cloud vereinen rund 63% des weltweiten Cloud-Infrastrukturmarktes und rund 70% des europäischen Marktes auf sich. Gleichzeitig entfallen weniger als 15% des europäischen Cloud-Marktes auf europäische Anbieter. Europa profitiert daher weniger vom Plattformgeschäft selbst als vom Ausbau der dafür notwendigen Infrastruktur.

Der steigende Einsatz von KI treibt Investitionen in Rechenzentren, Stromversorgung, Netzanschlüsse, Kühlung und technische Gebäudeausrüstung. In Europa werden bis 2030 zusätzliche Rechenzentrums-kapazitäten im zweistelligen Gigawatt-Bereich benötigt. Allein an den größten europäischen Standorten wie Frankfurt, London, Paris, Amsterdam und Dublin wurde bereits heute ein erheblicher Teil der Kapazität errichtet. Davon profitieren Industrieunternehmen, die kritische Komponenten, Energieinfrastruktur oder Automatisierungslösungen liefern.

Standardisierbare Dienstleistungen wie zum Beispiel Call Center, Steuerberatung, Rechtsdienstleistungen, Medien, Versicherungen etc. werden zunehmend automatisiert, wodurch Skaleneffekte und Größe wichtiger werden. Gerade im fragmentierten europäischen Mid-Market dürfte sich daher die Konsolidierungswelle für diese Dienstleistungen beschleunigen. Für Deutschland liegen die größten M&A-Chancen daher weniger bei KI-Plattformen als bei Industrie- und Infrastrukturunternehmen, die den Ausbau der europäischen KI-Wertschöpfung ermöglichen.

ca. **62%**

des globalen Cloud-Infrastructure-Markts entfallen auf AWS, Microsoft und Google

ca. **70%**

des europäischen Cloud-Marktes werden von US-Anbietern kontrolliert



KI benötigt physische Infrastruktur

Rechenzentren, Strom, Kühlung, Automatisierung



KI erhöht den Konsolidierungsdruck

Standardisierbare Dienstleistungen werden automatisiert, Skalenvorteile gewinnen an Bedeutung



Allgemeine Markteinflüsse und Trends (3/5)

Insolvenzwelle auf Mehrjahreshoch schafft Chancen für Distressed M&A

Die hohe Zahl an Unternehmensinsolvenzen hält den deutschen Distressed-M&A- und Restrukturierungsmarkt aktiv. Für gut kapitalisierte Käufer entstehen dadurch attraktive Einstiegsmöglichkeiten, während schwächer finanzierte Unternehmen durch hohe Finanzierungskosten, niedrige Nachfrage und strukturellen Wettbewerbsdruck weiter unter Druck geraten.

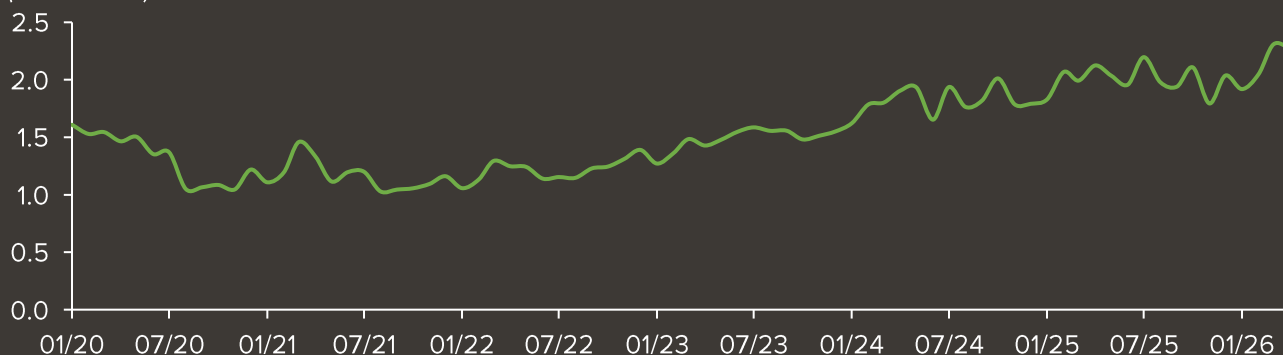
Die Insolvenzwelle setzte sich 2026 fort. Nach rund 24.000 Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2025, dem höchsten Niveau seit mehr als zehn Jahren, stieg die Zahl im ersten Quartal 2026 nochmals um 6,5% gegenüber dem Vorjahr auf 6.275 Fälle. Besonders auffällig war der März mit 2.308 beantragten Unternehmensinsolvenzen und einem Plus von 15,8% gegenüber dem Vorjahresmonat. Gleichzeitig lagen die angemeldeten Gläubigerforderungen im ersten Quartal 2026 mit rund 9,3 Mrd. Euro deutlich unter dem Vorjahreswert, was darauf hindeutet, dass der Anstieg stärker durch eine breite Zahl klein- und mittelständischer Fälle als durch wenige Großinsolvenzen getrieben war.

Besonders betroffen bleiben zyklische und kapitalintensive Geschäftsmodelle. Hohe Energie- und Finanzierungskosten, schwache Konsumnachfrage und strukturelle Probleme in Industrie, Automobilzulieferung, Bau, Verkehr und Gastgewerbe erhöhen den Restrukturierungsdruck. Monatlich gehen aktuell 10.000 Arbeitsplätze in der Industrie dauerhaft verloren.

Für den M&A-Markt hat das zur Folge, dass Distressed-M&A-Transaktionen, Carve-outs, Refinanzierungen und Asset-Deals an Bedeutung zunehmen werden. Zusätzlich erhöhen neue steuerliche Vorgaben wie Pillar 2 die Komplexität, da potenzielle Mindeststeuerrisiken frühzeitig in der Due Diligence, der Bewertung und der Vertragsgestaltung berücksichtigt werden müssen. Strategische Käufer und Finanzinvestoren mit Liquidität können gezielt Assets aus Sondersituationen erwerben, während Verkäufer häufiger unter Zeit- und Finanzierungsdruck agieren.

Entwicklung der Insolvenzen in Deutschland seit 2020

(in Tausend)





Allgemeine Markteinflüsse und Trends (4/5)

Energiemarkt setzt die Industrie unter Druck, während strukturelle Gewinner gefragt sind

Der Energiemarkt bleibt in H1 2026 ein zentraler Stresstest für die europäische Industrie. Zwar haben Energiepreise wieder etwas nachgelassen, doch Volatilität, Netzengpässe und weiterhin hohe Standortkosten belasten energieintensive Geschäftsmodelle. In Deutschland trifft dies besonders Chemie, Metallverarbeitung, Baustoffe, Kunststoffindustrie und Teile des Maschinenbaus. Gleichzeitig stagniert die europäische Industrieproduktion nahezu.

Für das M&A-Umfeld bedeutet das eine klare Spreizung: Industrials sind nicht pauschal unattraktiv, sondern werden stärker nach ihrem Energieprofil und ihrer Nachhaltigkeit bewertet. Targets mit höherem Strom-, Gas- oder Wärmebedarf werden deutlich zurückhaltender geprüft und nur mit höheren Bewertungsabschlägen erworben. Kapital fließt dagegen in strukturelle Gewinner: Automatisierung, Defense, Infrastruktur, Elektrifizierung und Anbieter für Energieversorgung, Kühlung, thermisches Management und energieeffiziente Produkte.

Besonders KI-nahe Infrastruktur verstärkt diesen Trend. Laut IEA lag der Stromverbrauch von Rechenzentren 2024 bei rund 415 TWh und könnte sich bis 2030 auf etwa 945 TWh mehr als verdoppeln. Damit steigen Nachfrage und Bewertungen für Anbieter von Netztechnik, Stromversorgung, Liquid Cooling und Wärmemanagement.

Die zentrale M&A-Frage lautet daher nicht mehr „Industrie ja oder nein“, sondern ob ein Unternehmen Energie-Verlierer oder Energie-Profiteur ist. In H1 2026 bleiben Industrials selektiv investierbar: zyklische und energieintensive Assets stehen unter Druck, während Infrastruktur- und Effizienzgewinner weiterhin hohe strategische Relevanz haben.

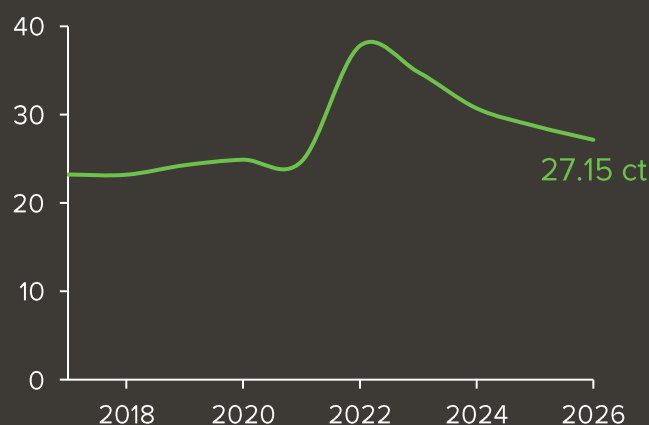
Entwicklung des Brent-Rohölpreises in H1 2026 (in USD / Barrel)

Stand 20.07.2026



Entwicklung des durchschnittlichen Gewerbestrompreises seit 2017 (in ct/kWh)

Stand 20.07.2026





Allgemeine Markteinflüsse und Trends (5/5)

Nahostkonflikt erhöht Ausführungsrisiken, während der Verteidigungssektor profitiert

Geopolitische Krisen und die Verschiebung der globalen, wirtschaftlichen Machtverhältnisse prägten das M&A-Umfeld im ersten Halbjahr 2026 deutlich stärker als klassische Bewertungsfragen. Der Nahostkonflikt wirkte vor allem über höhere Ausführungsrisiken: Energiepreise, Lieferketten, Zahlungsströme und Sanktionsrisiken wurden schwerer planbar. Besonders kritisch blieb die Straße von Hormus, über die rund 20,0% des weltweiten LNG-Handels und etwa 25,0% des seeseitigen Ölhandels laufen - mit der Folge deutlich gestiegener Energiepreise für Europa. Gleichzeitig traten die anderen beiden großen Konflikte, der Russland-Ukraine-Krieg und der Israel-Palästina-Konflikt, zeitweise in den Hintergrund.



Für Käufer und Finanzierer erhöhte dies die Anforderungen an Due Diligence und Deal-Strukturierung. In H1 2026 wurden grenzüberschreitende Transaktionen stärker auf wirtschaftlich Berechtigte, Energieabhängigkeit, Transportwege, Sanktionen und Investitionskontrollen geprüft, wobei auch die Analyse der Stabilität der Lieferkette stärker in den Fokus von Investoren und Finanzierern rückte. Als Folge verlängerten sich die Transaktionslaufzeiten, während gleichzeitig mehr Closing-Bedingungen, höhere Kaufpreiseinbehalte und Earn-outs sowie vorsichtiger Finanzierungsannahmen auf der Tagesordnung standen. Prozesse wurden daher häufiger enger geführt, statt vollständig abgesagt, oder auch verschoben.

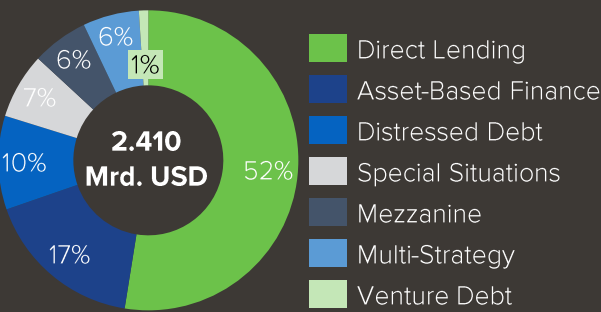
Gleichzeitig verschob sich die sektorale Attraktivität. Verteidigung, Luft- und Raumfahrt, Cybersecurity, kritische Infrastruktur und sicherheitsnahe Technologie gewannen in Europa nicht nur an der Börse. Das Interesse an der Rüstungsindustrie nahm deutlich zu und wurde zunehmend als struktureller Vorteil bewertet. Auch ist auffällig, dass eine ganze Reihe von Maschinenbauern und Automobilzulieferern mit der Produktion von Rüstungsgütern oder -komponenten begonnen haben, um die schwach ausgelasteten Kapazitäten besser zu nutzen. Damit war der M&A-Markt in H1 2026 sektorabhängig attraktiv: weniger breite Markterholung, aber höhere Aktivität in Assets mit Resilienz-, Sicherheits- oder Infrastrukturbezug.

Exkurs: Debt Advisory

Private Debt gewinnt im Mid-Market weiter an Bedeutung – H1 2026

Im ersten Halbjahr 2026 hat sich Private Debt weiter als etablierte Ergänzung zur klassischen Bankfinanzierung im deutschen Mid-Market durchgesetzt. Unternehmen beziehen Private-Debt-Lösungen zunehmend frühzeitig in Finanzierungs- und M&A-Prozesse ein, wenn flexible Strukturen, höhere Finanzierungsspielräume oder alternative Kreditgeber gefragt sind. Entscheidend ist dabei nicht nur der Zugang zu Kapital, sondern vor allem die passende Sub-Strategie, Strukturierung und Auswahl des geeigneten Finanzierungspartners.

Globales Private-Debt-AUM nach Sub-Strategie



Kriterium	Bankfinanzierung	Private Debt
Pricing	150-450 bps über EURIBOR	400-600 bps über EURIBOR
Laufzeit	3–5 Jahre, amortisierend	3–7 Jahre, endfällig
Verschuldungsgrad	2,5–3,5x Net Debt/EBITDA	3,5–5,0x Net Debt/EBITDA
Kreditauflagen (Covenants)	Strenge Maintenance-Tests	Flexibler und maßgeschneidert
Entscheidungsgeschwindigkeit	Mehrere Wochen bis Monate	Oft innerhalb weniger Wochen

Im ersten Halbjahr 2026 bleibt die Nachfrage nach Private-Debt-Finanzierungen im deutschen Mid-Market hoch. Je nach Unternehmensprofil, Cashflow-Qualität und Sicherheiten bewegen sich mögliche Finanzierungen häufig im ein- bis mittleren zweistelligen Millionenbereich. Besonders relevant sind Private-Debt-Lösungen dann, wenn klassische Banklösungen strukturell an Grenzen stoßen, wie es häufig bei Akquisitionen, Wachstumsprojekten und komplexen Refinanzierungen der Fall ist.

Im Vergleich zur klassischen Bankfinanzierung bieten Private-Debt-Fonds eine höhere strukturelle Flexibilität, größere Finanzierungsspielräume und schnellere Entscheidungswege. Banken agieren dagegen selektiver und achten besonders auf stabile Cashflows, belastbare Kapitalstrukturen, sowie eine klare Rückführungslogik und werthaltige Sicherheiten.

Gleichzeitig steigt der Druck auf Private-Equity-Investoren, Portfoliounternehmen trotz höherer Finanzierungskosten weiterzuentwickeln, Add-on-Akquisitionen umzusetzen oder bestehende Finanzierungen zu refinanzieren. Dadurch gewinnen maßgeschneiderte Finanzierungsstrukturen, ein professionell geführter Prozess und der gezielte Zugang zu passenden Kapitalgebern weiter an Bedeutung.

Zusammenfassung der Ergebnisse und Ausblick für 2026

Das 1. Halbjahr 2026 markiert für den deutschen M&A-Markt eine klare Erholung gegenüber dem schwachen 1. Halbjahr des Vorjahres. Getrieben von wiederkehrender grenzüberschreitender Aktivität und einem über weite Strecken günstigen Zinsumfeld zog das Transaktionsgeschehen an, obwohl das gesamtwirtschaftliche Umfeld weiterhin herausfordernd blieb.

Fazit H1 2026

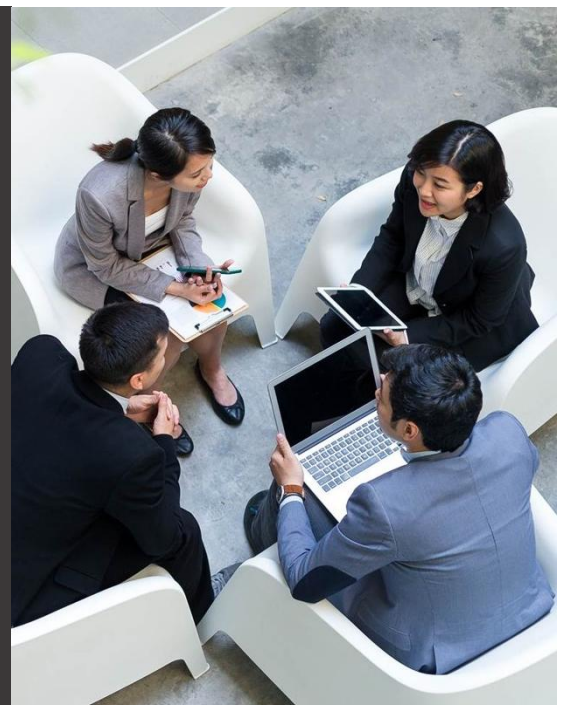
Der Markt wuchs damit von einem Rückgang um 6,0% im Jahr 2025 auf ein Plus von 15,0% im ersten Halbjahr 2026. Anhaltende geopolitische Spannungen, steigende Energiepreise sowie eine hohe Zahl von Unternehmensinsolvenzen prägten dabei weiterhin das Umfeld und sorgten für einen selektiveren Ansatz der Investoren. Anlagenintensive Sektoren rückten währenddessen stärker in den Fokus. Diese Entwicklung wurde getragen von der KI-bedingten Neubewertung von Softwaregeschäftsmodellen, durch die TMT relativ an Bedeutung verlor, während Industrial Machinery & Components und Energy an Attraktivität gewannen.

Ausblick für H2 2026

Trotz der von der EZB am 11. Juni vollzogenen Zinsanhebung blickt Oaklins Germany positiv auf die zweite Jahreshälfte. Getrieben von einer anhaltend dynamischen grenzüberschreitenden Transaktionsaktivität – vor allem Inbound – und dem gestiegenen Appetit von Finanzinvestoren an Akquisitionen und Exits prognostizieren wir auch zum Ende des Jahres ein Marktwachstum gegenüber 2025. Überdurchschnittliche Kaufpreise werden weiterhin nur für resiliente und gut planbare, stabile Geschäftsmodelle gezahlt. Mutige Investoren kaufen anti-zyklisch in Branchen mit deutlich niedrigeren Multiples. Ausländische Strategen und Finanzinvestoren ergreifen diese Chance bereits. Das energiepolitische Umfeld wird den Druck auf Konsum, Inflation und Industrie hochhalten. Steigende Insolvenzzahlen werden das M&A-Geschehen darüber hinaus zusätzlich befeuern. Entscheidend wird sein, wie sich die weitere Zinspolitik der EZB, das energiepolitische Umfeld sowie der Verlauf des Nahostkonflikts entwickeln.

“Ohne den Irankrieg und den signifikanten Anstieg der Energiepreise hätte sich das M&A-Transaktionsgeschäft noch positiver entwickelt. Krise ist das New Normal. Die Akteure haben sich daran gewöhnt und nutzen die Chancen, die sich durch anorganisches Wachstum auf der einen Seite und durch Nachfolgeregelung, neue Technologien, Exits und Konzentration auf Kernkompetenzen auf der anderen Seite ergeben. Wichtig für den Standort Deutschland ist es jedoch, dass sich die Rahmenbedingungen hier zu Lande deutlich verbessern und wieder mehr investiert wird – in die Zukunft der Arbeitsplätze und in den Ausbau der Infrastruktur. Packen wir es an!”

Dr. Florian von Alten
Managing Partner, Oaklins Germany



Oaklins Germany

Unsere Zugehörigkeit und Expertise

Oaklins Germany (Oaklins Germany AG) ist das deutsche Team von Oaklins International. Oaklins ist weltweit mit über 900 Professionals an 60 Standorten in 40 Ländern aktiv. In mehr als 300 erfolgreichen Projekten pro Jahr beraten wir unsere Mandanten bei Unternehmensverkäufen und -käufen, bei der Nachfolgeplanung und bei der Umsetzung von Expansionsstrategien sowie bei Unternehmenswertermittlungen und Debt Advisory-Aufgaben. Auf allen unseren Projekten arbeiten unsere Professionals in internationalen Teams zusammen. So sind wir für unsere Mandanten jederzeit rund um den Globus präsent. In Deutschland begleiten wir unsere Mandanten mit 30 Experten von den Standorten Hamburg und Frankfurt aus. Oaklins Germany ist seit über 70 Jahren am Markt aktiv und damit die erfahrenste M&A-Beratung in Deutschland.

Unsere Dienstleistungen

Unternehmensverkauf

- Nachfolgeregelungen
- Konzernausgründungen
- Verkäufe von Beteiligungsgesellschaften
- Abgabe von Anteilen / Paketverkäufe

Corporate Finance

- Verifizierung von Business-Plänen
- Unternehmensbewertung
- Gutachten zu Kaufpreisofferten

Unternehmenskauf

- Strategische Expansion (Internationalisierung, Marktanteile)
- Diversifikation (Horizontal, Vertikal, Lateral)

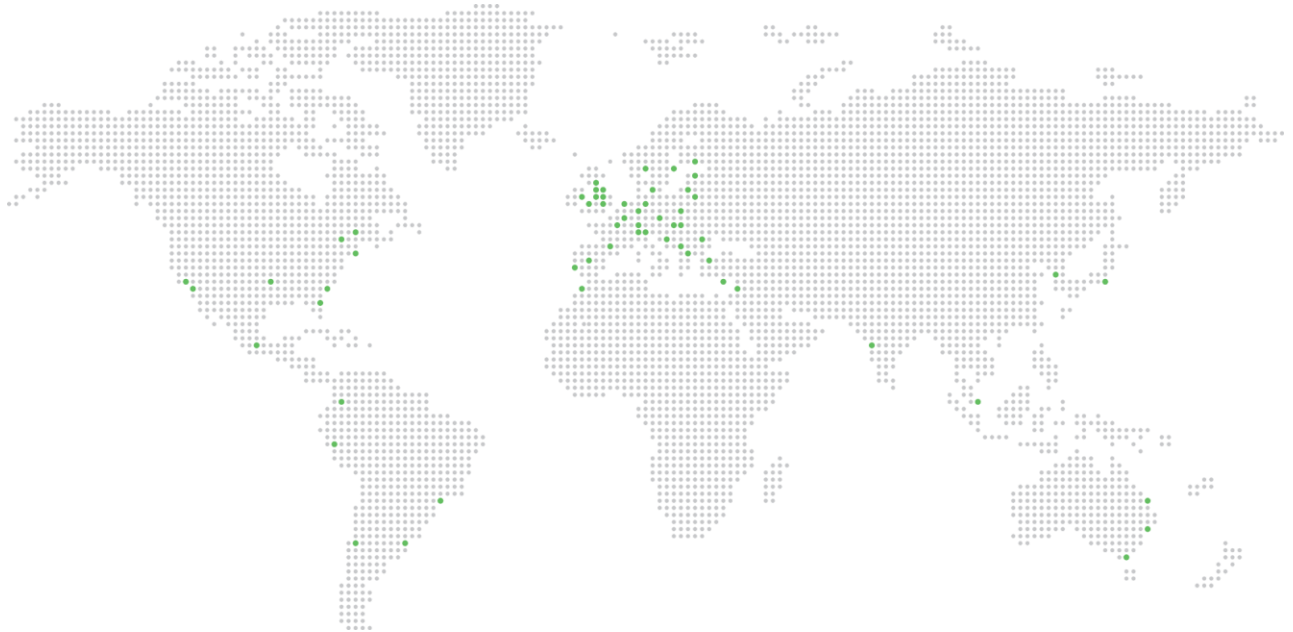
Eigenkapital Vermittlung

- Vermittlung von Beteiligungskapital
- Vermittlung von Mezzanin-Kapital

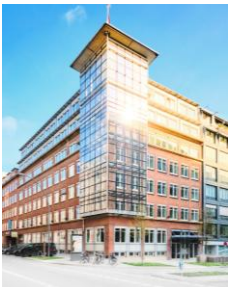
Debt Advisory

- Fremdkapitalfinanzierung
- Bilanzstrukturierung
- Refinanzierung

Unsere Standorte weltweit



Unsere Standorte in Deutschland



Büro Hamburg
ABC-Str. 35
20354 Hamburg
+49 40 349 14 189



Büro Frankfurt
Guiollettstr. 48
60325 Frankfurt
+49 69 5050 291 52

Disclaimer

This report is provided for information purposes only. Oaklins and its member firms make no guarantee, representation or warranty of any kind regarding the timeliness, accuracy or completeness of its content. This report is not intended to convey investment advice or solicit investments of any kind whatsoever. No investment decisions should be taken based on the contents and views expressed herein. Oaklins and its member firms shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on this publication.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. Oaklins itself does not provide advisory services.

For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal