



VEGA PARTNERS

Branchenreport – Beratende Dienstleistungen

Januar 2025

Die Branche der beratenden Dienstleistungen zeigte seit Q3 2022 eine Zunahme von Unternehmenskäufen und –fusionen - Im Fokus stehen strategische Investoren

Executive Summary

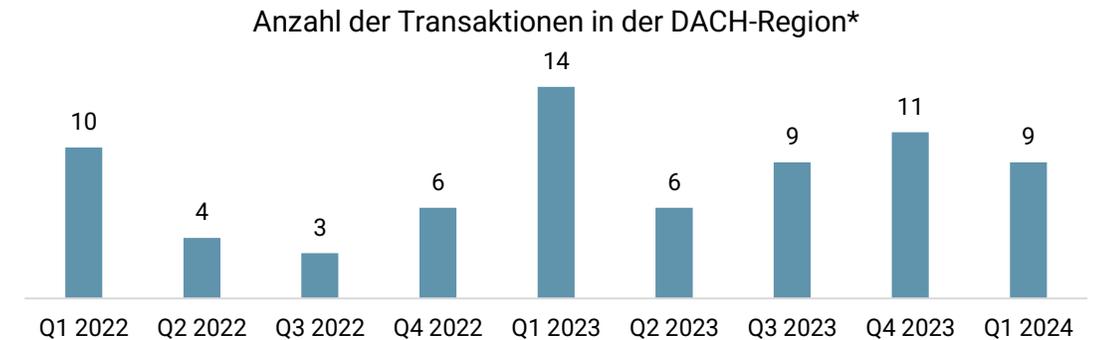
Branchen Highlights

- In den **folgenden Jahren** wird es zu einem **Anstieg an Transaktionen kommen**, da viele Unternehmer nach **Nachfolgelösungen suchen** – dies führt zu einem **professionelleren Umfeld, da Käufer oft mit M&A Profis zusammenarbeiten**.
- Innerhalb des Betrachtungszeitraums von **Q1 2022 bis einschließlich Q1 2024**, waren durchschnittlich **ca. 41,3% aller Transaktionen mit Finanzinvestoren**** und **ca. 58,7% mit strategischen Investoren*****.
- **Ein Großteil aller Transaktionen fand in Deutschland statt**, diese machten **ca. 79,9% aller Transaktionen** im Betrachtungszeitraum aus; anschließend folgen die **Schweiz mit ca. 11,7%** und **Österreich mit ca. 8,4%**.
- **Für das Jahr 2025 wird ein weiterer Anstieg der Transaktionsanzahl erwartet**

Transaktionen nach Unterbranchen



Transaktionsentwicklung



Käuferübersicht



*Quelle: Transaktionsdaten basierend auf MAJUNKE Consulting Reports / **Finanzinvestoren: Investieren primär in Unternehmen, um finanzielle Renditen zu erzielen, ohne dabei strategische Synergien anzustreben. / ***Strategische Investoren: Unternehmen die in der gleichen/ähnlichen Branche aktiv sind und strategische Synergien anstreben.

Marktakteure innerhalb der Beratungsbranche können stark von einer Fokussierung auf eine Beratungsnische oder zukünftige Trends profitieren

Marktumfeld der Branche der beratenden Dienstleistungen

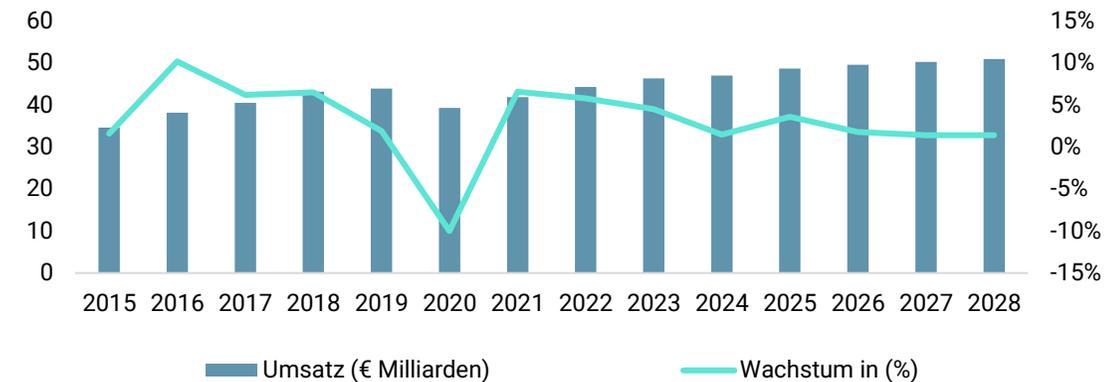
Wachstumstreiber & Potenziale

- **Fusionen von Unternehmensberatungen** bieten die Möglichkeit der Ausweitung der **Belegschaft und des Kundenstammes**.
- **Unternehmensberatungen werden oft für Restrukturierungen** engagiert und vor allem aktuell, in Zeiten **finanzieller Instabilität**, müssen Unternehmen ihre finanzielle Gesundheit sichern – Beratungsfirmen bieten Expertise in Liquiditätsmanagement und Schuldenrestrukturierung.
- Steigender Druck zwingt Unternehmen, nachhaltige Praktiken zu übernehmen, wobei Beratungsfirmen derzeit einer hohen Nachfrage bei der Entwicklung und Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien entgegenstehen.

Wettbewerbsumfeld

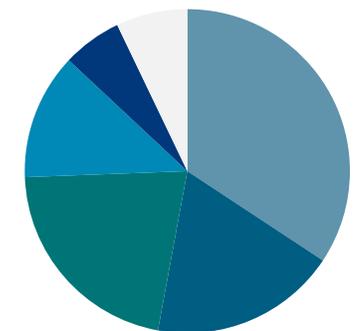
- **Starke Präsenz großer, internationaler Beratungshäuser** neben spezialisierten, regionalen Beratungsfirmen mit hoher Aktivität im Bereich **M&A zur Stärkung von Marktpositionen**.
- Es besteht eine hohe Nachfrage nach Beratungsdiensten in den Bereichen **digitale Transformation, IT-Strategie und Innovation**.
- In der Branche gibt es eine steigende Erwartungshaltung an **Flexibilität und Schnelligkeit** der Beratungsdienste, vor allem bei der Nachfrage nach **ganzheitlichen, integrierten Beratungslösungen**.

Umsatzentwicklung (in Mrd. €)



Produkte & Dienstleistungen

- Digitalisierung (34,3%)
- Change Management (18,6%)
- Strategie und Innovation (21,5%)
- Marketing und Vertrieb (12,6%)
- Organisations- und Prozessmanagement (5,9%)
- Sonstige Beratungsleistungen (7,1%)



*Quelle: IBISWorld - M70.22DE – Bericht: Unternehmensberatungen in Deutschland

Der Trend für die Multiples von Unternehmensbewertungen im Micro- (bis EUR 20 Mio. Umsatz) und Small Cap Bereich (bis EUR 50 Mio. Umsatz) ist über längere Zeiträume recht stabil

EBIT- und Umsatzmultiples, Q1 2025

Branche	EBIT-Multiple Min (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Max (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Min (Small-Cap)	EBIT-Multiple Max (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Min (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Max (Small-Cap)
Bau und Handwerk	4,5	6,3	5,0	6,6	0,4	0,7
Beratende Dienstleistungen	4,4	6,0	6,0	8,0	0,7	1,0
Software	5,3	7,7	8,3	10,1	1,2	2,0
Telekommunikation	4,8	6,9	7,5	9,3	1,0	1,4
Medien	4,6	6,4	6,6	8,3	0,8	1,1
Handel und E-Commerce	4,9	6,7	7,2	9,2	0,5	0,8
Transport, Logistik und Touristik	4,2	5,9	5,5	7,0	0,5	0,8
Elektrotechnik und Elektronik	5,0	6,9	6,8	8,3	0,7	1,2
Fahrzeugbau und -zubehör	4,4	6,0	4,9	6,0	0,4	0,7
Maschinen- und Anlagenbau	4,8	6,8	5,7	7,1	0,5	0,7
Chemie und Kosmetik	5,2	7,4	7,4	8,9	0,8	1,0
Pharma	5,9	8,3	8,5	10,9	1,4	2,0
Textil und Bekleidung	3,8	5,5	5,0	6,8	0,5	0,7
Erneuerbare Energien	5,0	7,2	8,1	9,8	1,0	1,4

Eine **sorgfältige Vorbereitung** sowie ein **strukturierter Verkaufsprozess** sind entscheidend für den Unternehmenswert. Weitere Werttreiber sind **geringe Abhängigkeiten** vom Gesellschafterkreis, Kunden und Lieferanten

Quelle: Finance Magazin

Das eingespielte Gründer-Team von Vega Partners verfügt über langjährige M&A-Erfahrung in der Gestaltung von individuellen Transaktionsprozessen

Ihre Ansprechpartner



Felix von der Heyden 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-173-7228496

Nach seiner mehrjährigen Tätigkeit in der M&A-Beratung bei dem renommierten Beratungshaus Deloitte mit Fokus auf Transaktionen im deutschen Mittelstand, leitete Felix von der Heyden zuletzt den Düsseldorfer Standort der M&A-Beratung Benchmark International. Seit Benchmark's Markteintritt im Jahr 2022 wirkte Felix maßgeblich bei über 25 Transaktionen mit.

Felix absolvierte erfolgreich einen Bachelor of Science in Industrial Management an der technischen Universität München. Er vertiefte seine Finanzkenntnisse durch den Abschluss Master of Science in Management und Finance an der Hult International Business School.



Lucas Rhönisch 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-152-52584129

Im Zuge seiner mehrjährigen Tätigkeit in der Wirtschaftsprüfung bei Deloitte erlangte Lucas Rhönisch tiefgreifende Einblicke in den deutschen Mittelstand und sammelte umfangreiche Finanzkenntnisse. Für den Automobilhersteller Polestar baute er die Controlling-Abteilung im Zuge des Markteintritts in Deutschland auf. Zuletzt war Lucas bei Benchmark International als Projektleiter verantwortlich für ein sechs-köpfiges Team und wirkte maßgeblich beim Aufbau der deutschen Organisation mit.

Lucas hat einen Bachelor mit Schwerpunkt Recht, Steuern, Wirtschaftsprüfung sowie einen Master of Science in Financial Economics von der Erasmus Universität Rotterdam.