

GLOBAL M&A DASHBOARD 2026

Trends. Einblicke. Chancen.

Ein umfassender Überblick über die wichtigsten Entwicklungen, Treiber und Chancen im globalen M&A-Markt im Jahr 2026.



Globale Abdeckung

Detaillierte Analysen für alle wichtigen Regionen und Märkte.



Aktuelle Daten

Die neuesten Zahlen und Trends auf einen Blick.



Strategische Einblicke

Fundierte Perspektiven für bessere Entscheidungen.



Beraterfokus

Chancen und Impulse für Berater und Investoren.



Zukunft gestalten

Trends erkennen. Wert schaffen. Erfolg sichern.

WAS SIE ERWARTET

02 Executive Summary

Die wichtigsten Erkenntnisse im Überblick.

03 Global M&A Dashboard

Kennzahlen und Entwicklung auf globaler Ebene.

05 Regionale Unterschiede

Entwicklungen in den wichtigsten Regionen.

07 Private Equity im Fokus

Dry Powder, Deals und Wertschöpfung.

09 Implikationen für Corporate Finance

Was Unternehmen jetzt beachten sollten.

11 Zehn Thesen für 2026

Unsere zentralen Thesen und Erwartungen.

04 Die fünf wichtigsten Trends

Die Treiber des M&A-Marktes 2026.

06 Private Credit im Fokus

Wachstum, Strategien und Chancen.

08 Cross-Border M&A

Internationale Transaktionen im Überblick.

10 Chancen für Berater

Handlungsfelder und Wachstumschancen.

12 Methodik & Über uns

Unsere Herangehensweise und Quellen.

Key Takeaways



M&A bleibt auf Wachstumskurs

Trotz Unsicherheiten bleiben Aktivität und Deal-Wert attraktiv.



Private Capital gewinnt an Bedeutung

Private Equity und Private Credit treiben Innovation und Finanzierung.



Technologie & KI beschleunigen Deals

Effizienzsteigerung und neue Geschäftsmodelle schaffen Mehrwert.



Geopolitik erfordert strategisches Handeln

Risiken managen, Chancen nutzen.



Unser Anspruch

Bürgenstock Research liefert unabhängige, datenbasierte Analysen und strategische Einschätzungen zu Corporate Finance, M&A, Private Capital und Kapitalmärkten.

JULI 2026

EXECUTIVE SUMMARY

Der globale M&A-Markt zeigt sich 2026 widerstandsfähig und differenziert. Kapital ist verfügbar, doch geopolitische Unsicherheiten und regulatorische Anforderungen bleiben zentrale Einflussfaktoren.

ZENTRALE ERKENNTNISSE



M&A-AKTIVITÄT ERHOLT SICH

Das globale M&A-Volumen steigt 2026 auf 4,1 Bio. USD (+6 % vs. 2025E), getrieben durch strategische Käufer und wachsendes Private Capital.



KAPITALVERFÜGBARKEIT BLEIBT HOCH

Dry Powder im Private Equity erreicht mit 2,9 Bio. USD ein Rekordniveau. Private Credit entwickelt sich zur wichtigen Alternative.



GEOPOLITIK ALS UNSICHERHEITSAKTOR

Handelskonflikte, Wahlen und regionale Spannungen beeinflussen Investitionsentscheidungen und verlängern Transaktionsprozesse.



TECHNOLOGIE UND KI BESCHLEUNIGEN DEALS

KI-getriebene Effizienzprogramme, Datenanalyse und Automatisierung schaffen Wert und eröffnen neue M&A- und Transformationsopportunitäten.



SELEKTIVITÄT UND WERTSCHÖPFUNG IM FOKUS

Qualität, operative Exzellenz und klare Value Creation Pläne sind entscheidend für erfolgreiche Transaktionen und nachhaltige Wertsteigerung.



REGIONALE UNTERSCHIEDE BLEIBEN DEUTLICH

Nordamerika führt, Europa stabilisiert sich, Asien-Pazifik zeigt starkes Wachstumspotenzial.

IMPLIKATIONEN FÜR UNTERNEHMEN UND INVESTOREN



Strategie und Timing sind entscheidend.

Frühzeitige Vorbereitung schafft Wettbewerbsvorteile.



Fokus auf Qualität, Resilienz und Differenzierung.

Starke Geschäftsmodelle und ESG-Integration zahlen sich aus.



Alternative Finanzierungen gewinnen an Bedeutung.

Private Credit und strukturierte Lösungen schaffen Flexibilität.



Regionale und sektorale Diversifikation reduziert Risiken.

Lokale Expertise und Netzwerke sind wichtiger denn je.

GLOBAL M&A – KENNZAHLEN 2026E



M&A-VOLUMEN GLOBAL

4,1 Bio. USD

+ 6 %

vs. 2025E



ANZAHL DEALS GLOBAL

52.000

+ 5 %

vs. 2025E



DRY POWDER GLOBAL

2,9 Bio. USD

+ 12 %

vs. 2025E



DURCHSCHNITTL. EV / EBITDA

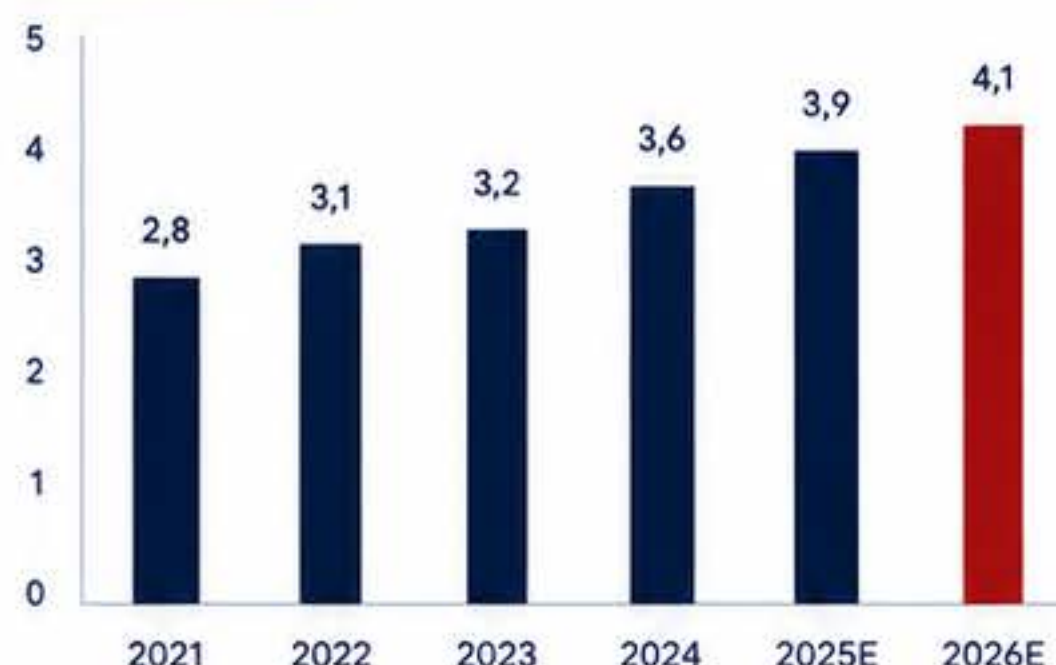
11,4x

stabil

vs. 2025E

ENTWICKLUNG DES GLOBALEN M&A-VOLUMENS

Volumen in Bio. USD



Quelle: Preqin, PitchBook, Mergermarket, Bürgenstock Research

AUSBLICK



Trotz Unsicherheiten bleibt das Umfeld für strategische Transaktionen attraktiv. Unternehmen mit klarer Strategie, operativer Exzellenz und Zugang zu Kapital werden die Chancen nutzen und gestärkt aus dem Wettbewerb hervorgehen.



UNSER ANSPRUCH

Wir liefern unabhängige Analysen und fundierte Einschätzungen, um Orientierung zu geben und bessere Entscheidungen zu ermöglichen.

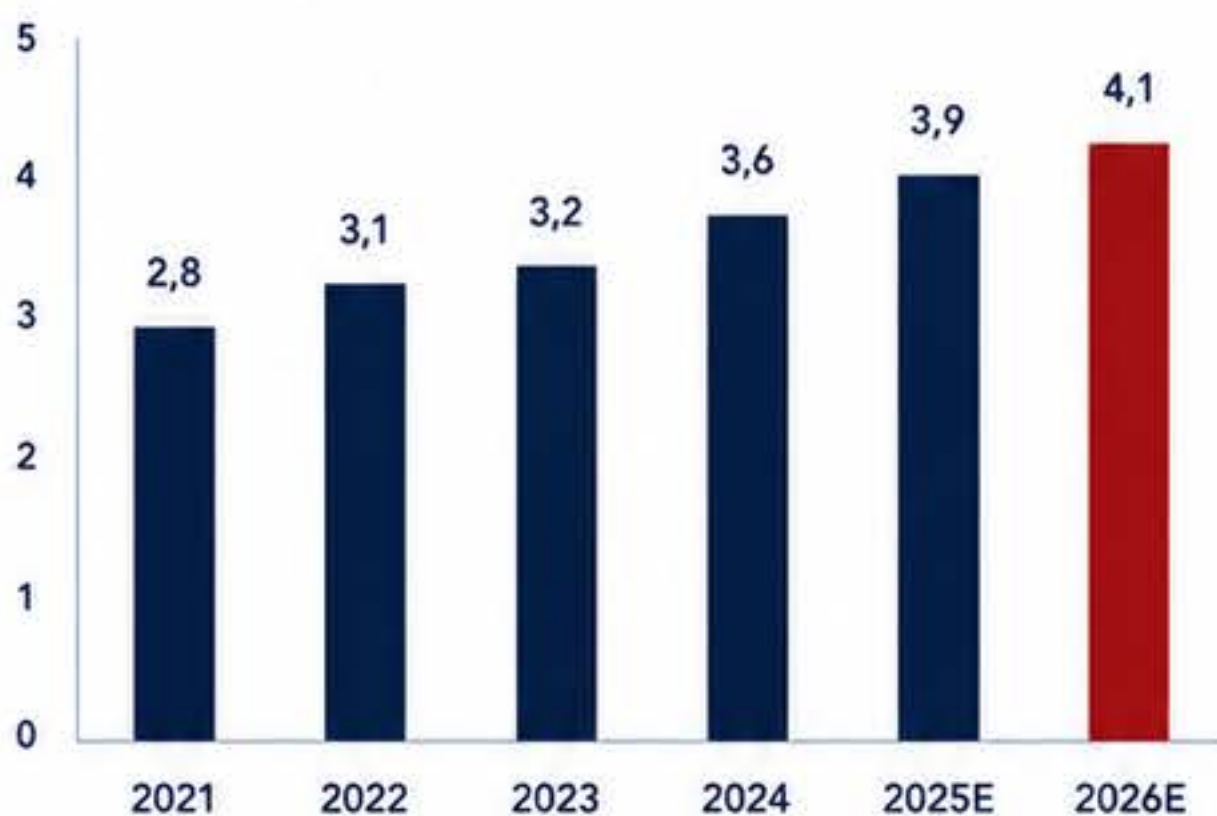
GLOBAL M&A DASHBOARD 2026

Die Kennzahlen zeigen eine robuste M&A-Aktivität im Jahr 2026 trotz anhaltender Unsicherheiten.
Strategische Käufer und Private Capital treiben das Marktgeschehen.



ENTWICKLUNG DES GLOBALEN M&A-VOLUMENS

Volumen in Bio. USD



Quelle: Preqin, PitchBook, Mergermarket, Bürgenstock Research

DEAL-AKTIVITÄT NACH REGIONEN (YTD 2026E)

Anzahl Deals



TREIBER DER M&A-AKTIVITÄT 2026



Die fünf wichtigsten Trends 2026

Diese Trends prägen den globalen M&A-Markt und schaffen neue Chancen für Unternehmen, Investoren und Berater. Wer sie versteht und aktiv nutzt, schafft nachhaltige Wettbewerbsvorteile.

WAS DAS FÜR UNTERNEHMEN UND INVESTOREN BEDEUTET



01 Private Capital treibt das Wachstum

Private Equity, Private Credit und Private Capital gewinnen weiter an Bedeutung und werden zum zentralen Finanzierungsmotor für M&A.

- Zugang zu Kapital bleibt hoch – aber selektiver.
- Strukturiertes Equity und Debt ermöglicht komplexe Transaktionen.
- Wettbewerb um attraktive Investments nimmt zu.



02 Geopolitik und Regulatorik bleiben entscheidend

Handelskonflikte, Investitionskontrollen und nationale Sicherheitsinteressen beeinflussen Transaktionen zunehmend.

- Frühzeitige Risikoanalyse wird zum Wettbewerbsvorteil.
- Lokale Expertise und Netzwerke sind wichtiger denn je.
- Deal-Strukturen müssen regulatorische Anforderungen antizipieren.



03 Technologie und KI beschleunigen Deals

KI, Automatisierung und Datenanalyse verkürzen Due Diligence, verbessern Entscheidungen und schaffen neue Geschäftsmodelle.

- Effizienzgewinne entlang des gesamten Transaktionsprozesses.
- Datenbasierte Entscheidungen reduzieren Risiken und erhöhen Deal-Qualität.
- Technologie-Unternehmen sind attraktive Targets und Käufer.



04 Resilienz und operative Exzellenz im Fokus

Investoren legen stärkeren Wert auf widerstandsfähige Geschäftsmodelle, Cashflow-Stabilität und Skalierbarkeit.

- Operative Exzellenz steigert den Unternehmenswert.
- ESG und Nachhaltigkeit sind integraler Bestandteil der Investment-Entscheidung.
- Turnaround- und Transformationsmandate nehmen zu.



05 Sektorale Divergenz nimmt zu

Während einige Branchen stark wachsen, stehen andere unter strukturellem Druck. Die Spreu trennt sich weiter vom Weizen.

- Fokus auf wachstumsstarke und defensive Sektoren.
- Selektive M&A-Strategien statt Volumen.
- Carve-outs und Portfoliooptimierungen bleiben ein wichtiger Treiber.



UNSER FAZIT

Die Kombination aus Kapitalverfügbarkeit, Technologie, geopolitischen Umbrüchen und selektiver Wertschöpfung bestimmt den M&A-Markt 2026. Wer diese Trends versteht und frühzeitig handelt, wird zu den Gewinnern gehören.

Regionale Unterschiede 2026

Die M&A-Aktivität entwickelt sich regional unterschiedlich. Wachstumstreiber, Bewertungen und regulatorische Rahmenbedingungen variieren deutlich.

M&A-AKTIVITÄT NACH REGIONEN (2026E)



NORDAMERIKA

- Robustes Wirtschaftswachstum und starker Arbeitsmarkt.
- Hohe Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital.
- Technologie- und Healthcare-Sektor sehr aktiv.
- Bewertungen bleiben auf hohem Niveau.

INDEX 2026E
125
SEHR HOCH



EUROPA

- Moderates Wachstum, aber stabil.
- Regulatorische Anforderungen bleiben hoch.
- Industrie- und Energie-sektor im Fokus.
- Buy-and-Build-Strategien nehmen zu.

INDEX 2026E
95
MITTEL



ASIEN-PAZIFIK

- Starkes Wachstum in vielen Volkswirtschaften.
- Zunehmende Cross-Border-Transaktionen.
- Technologie und Konsumgüter treiben Deals.
- Regulatorik variiert stark zwischen Ländern.

INDEX 2026E
115
HOCH



LATEINAMERIKA

- Heterogenes Bild über die Region.
- Makroökonomische Volatilität nimmt ab.
- Rohstoff- und Infrastrukturprojekte bleiben attraktiv.
- Lokale Partner und Netzwerke entscheidend.

INDEX 2026E
85
MITTEL



NAHER OSTEN & AFRIKA

- Steigende Aktivität in GCC-Staaten und Nordafrika.
- Staatliche Diversifizierungsprogramme fördern Deals.
- Infrastruktur und Energie als zentrale Treiber.
- Marktstrukturen bleiben fragmentiert.

INDEX 2026E
75
NIEDRIG

REGIONALE TRENDS IM ÜBERBLICK



Globaler Wettbewerb

Internationale Käufer bleiben aktiv und suchen attraktive Assets in allen Regionen.



Bewertungen stabil

Bewertungen bleiben stabil auf hohem Niveau, mit regionalen Unterschieden.



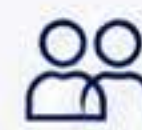
Finanzierungsumfeld

Kapital ist verfügbar, Risikoprämien leicht steigend in einigen Märkten.



Regulatorik im Fokus

Regulatorische Anforderungen und politische Stabilität beeinflussen Deal-Strukturen.



Lokale Expertise

Lokale Präsenz, Netzwerke und Sektor-Know-how sind entscheidende Erfolgsfaktoren.



IMPLIKATION

Regionale Unterschiede erfordern differenzierte Strategien und lokale Expertise. Unternehmen und Investoren sollten Chancen gezielt nutzen und Risiken aktiv managen.



Divergenz erzeugt Risiken – Expertise schafft Chancen.

Private Credit im Fokus

Private Credit hat sich als eigenständige Anlageklasse etabliert und bietet attraktive Renditen bei attraktiver Planbarkeit. 2026 bleibt das Segment ein zentraler Wachstumstreiber des M&A-Marktes.

WARUM PRIVATE CREDIT?

	Attraktive Renditen Höhere Renditen als bei liquidem Kredit bei kontrolliertem Risiko.
	Stabile Cashflows Laufende Zinsen schaffen planbare und widerstandsfähige Erträge.
	Weniger Korrelation Geringe Korrelation zu öffentlichen Märkten und anderen Anlageklassen.
	Strukturelle Nachfrage Bankenregulierung und Finanzierungslücken treiben die Nachfrage weiter.
	Flexible Strukturen Individuelle Lösungen für Unternehmen in allen Marktzyklen.

DEAL-AKTIVITÄT: TRENDS 2026

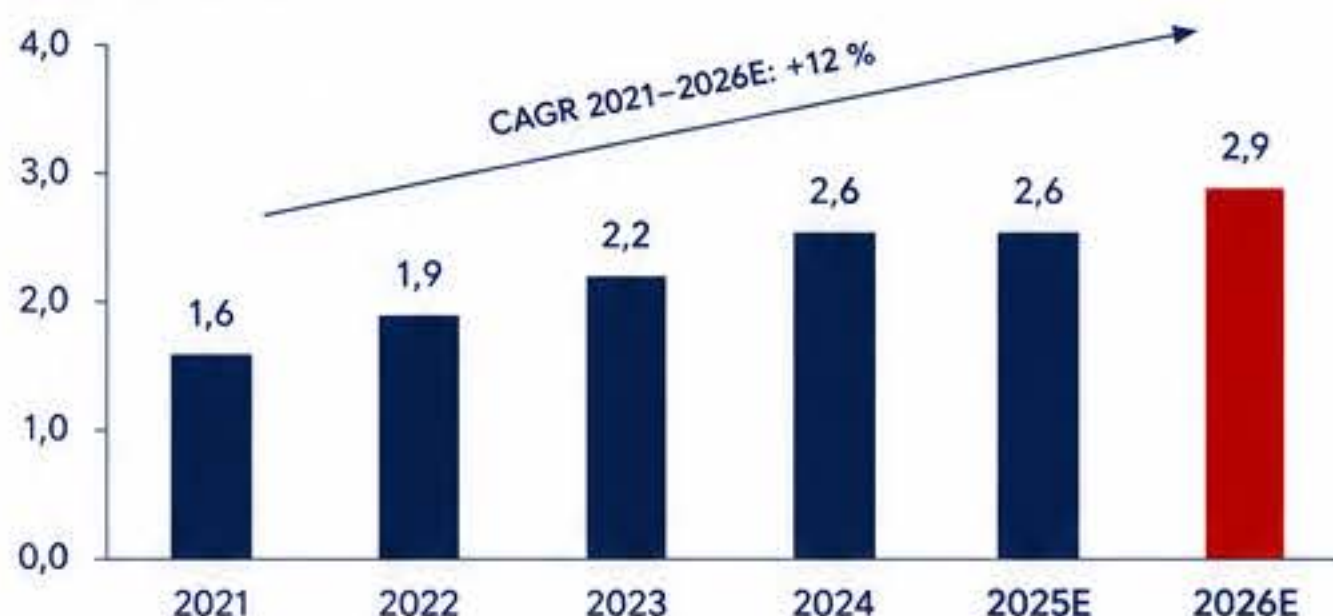
	Fokus auf Qualität Investoren selektieren stärker und setzen auf Unternehmen mit belastbarem Geschäftsmodell.
	Senior Direct Lending bleibt dominant Senior Secured Loans mit Covenants bleiben das Rückgrat des Marktes.
	Unitranche & Flex-Strukturen im Aufwind Maßgeschneiderte Strukturen gewinnen an Bedeutung.
	ESG und Impact rücken vor Nachhaltigkeit wird zunehmend Teil der Kreditentscheidung.
	Regionale Diversifikation Europa und Asien-Pazifik gewinnen Anteile, Nordamerika bleibt führend.

PRIVATE CREDIT – KENNZAHLEN 2026E

VOLUMEN GLOBAL In Bio. USD	DIREKTKREDIT- FONDSRAISING In Mrd. USD	DURCHSCHNITTliche RENDITE (BRUTTO) In % p.a.	DRY POWDER In Bio. USD
 2,9 Bio. USD +12 % vs. 2025E	 398 Mrd. USD +8 % vs. 2025E	 11–14 % stabil vs. 2025E	 1,6 Bio. USD +10 % vs. 2025E

WACHSTUM DES PRIVATE CREDIT MARKTES

Volumen in Bio. USD



Quelle: Preqin, PitchBook, Burgiss, Bürgenstock Research

SCHWERPUNKT: SEMI-HEALTHY & TRANSFORMATION



WORAUF INVESTOREN 2026 ACHTEN

				
Struktureller Schutz	Sponsoren-qualität	Cashflow & Hebel	Exit-Perspektive	Regulatorik im Blick
Solide Covenants und Downside Protection.	Erfahrene Sponsoren und Management.	Nachhaltige Cashflows und tragfähige Hebel.	Klare Refi- oder Exit-Strategien von Beginn an.	Einhaltung regulatorischer Anforderungen und Transparenz.

IMPLIKATIONEN

- Private Credit bleibt eine der dynamischsten Anlageklassen.
- Wettbewerb um hochwertige Deals nimmt weiter zu.
- Differenzierung über Strukturierung, Branchenkenntnis und Netzwerk.
- Enge Verzahnung mit M&A und operativer Wertschöpfung entscheidend.

KEY TAKEAWAY

Private Credit bietet 2026 attraktive Renditen und echte Diversifikation – wer Zugang zu qualitativ hochwertigen Opportunitäten hat, schafft nachhaltigen Deal-Wert.

Semi-Healthy & Transformation

Semi-Healthy-Unternehmen bilden das größte Opportunity-Set im Mid-Market. Mit Kapital, operativer Verbesserung und klarer Strategie lassen sich nachhaltige Wertsteigerungen erzielen.

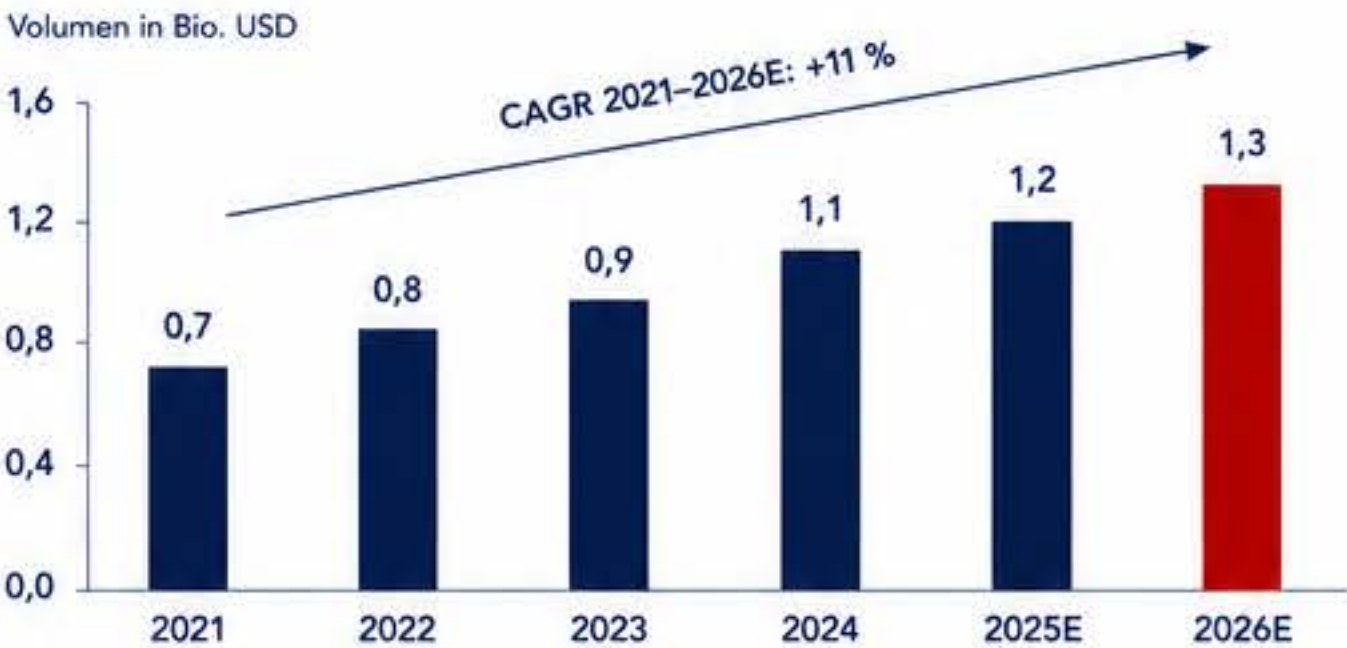
SEMI-HEALTHY – KENNZAHLEN 2026E



TYPISCHE MERKMALE UND TREIBER

- **Solides Geschäftsmodell**
Bewährte Produkte und Dienstleistungen, stabile Marktposition und Kundenbasis.
- **Operative Verbesserung**
Effizienzsteigerung, Kostenoptimierung und Prozessverbesserungen heben Margen.
- **Kapital für Transformation**
Wachstumsinvestitionen, Digitalisierung und Innovation sichern die Zukunftsfähigkeit.
- **Stabile Cashflows**
Positive Cashflows bieten Basis für Entschuldung und Wachstum.
- **Management & Governance**
Starkes Management und klare Governance sind entscheidende Erfolgsfaktoren.

ENTWICKLUNG DES SEMI-HEALTHY DEAL-VOLUMENS



Quelle: Preqin, PitchBook, Burgiss, Bürgenstock Research

DEALS NACH UNTERNEHMENSPROFIL (2026E)



HERAUSFORDERUNGEN

HERAUSFORDERUNG	AUSWIRKUNG
 Wachstumsdruck	Marktanteile müssen verteidigt oder ausgebaut werden.
 Kosteninflation	Steigende Inputkosten belasten Margen und Wettbewerbsfähigkeit.
 Finanzierungsumfeld	Höhere Zinsen und strengere Kreditbedingungen.
 Transformationsbedarf	Investitionen in Technologie und Prozesse sind notwendig.
 Talente & Organisation	Fachkräftemangel und Veränderungsmanagement bleiben kritisch.

HEBEL FÜR WERTSTEIGERUNG

 Strategie & Positionierung Klare Ausrichtung, Fokussierung und Wachstumsstrategien.	 Operative Exzellenz Prozesse optimieren, Kosten senken, Effizienz steigern.	 Wachstum & Innovation Neue Produkte, Digitalisierung und internationale Expansion.	 Kapitalstruktur optimieren Entschuldung, Refinanzierung und Zugang zu Wachstumskapital.	 ESG & Nachhaltigkeit Nachhaltige Geschäftsmodelle steigern Wert und Attraktivität.
--	---	--	---	--

IMPLIKATIONEN

- Semi-Healthy-Unternehmen bieten das größte Wertsteigerungspotenzial im Mid-Market.
- Frühzeitige Identifikation und Partnerschaften schaffen Vorteil.
- Operative Transformation und professionelles Management sind entscheidend für den Erfolg.

KEY TAKEAWAY

Semi-Healthy-Unternehmen sind die „Hidden Champions“ des M&A-Marktes. Wer Kapital, Expertise und Umsetzung verbindet, schafft überdurchschnittliche Renditen.

Distressed & Special Situations

Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten bleibt die Anzahl an Sondersituationen hoch. Strategische und finanzielle Investoren suchen nach Chancen in Restrukturierungen, Turnarounds und Komplexdeals.

DISTRESSED – KENNZAHLEN 2026E

VOLUMEN GLOBAL In Mio. USD	ANZAHL DEALS GLOBAL	DURCHSCHNITTliche DEAL-GRÖSSE In Mio. USD	ERFOLGSQUOTE TURNAROUNDS In %	DURCHSCHNITTliche DAUER In Monaten
 0,7 Bio. USD +9 % vs. 2025E	 5.900 +10 % vs. 2025E	 118 +2 % vs. 2025E	 63 +3 Pp. vs. 2025E	 16–24 stabil vs. 2025E

TREIBER FÜR DISTRESSED-AKTIVITÄT



Makroökonomischer Druck
Zinsniveau, Inflation und schwächeres Wachstum führen zu finanziellen Engpässen.



Refinanzierungsbedarf
Auslaufende Kredite und restriktivere Kreditvergabe setzen Unternehmen unter Druck.



Strukturelle Herausforderungen
Branchenwandel und Kostendruck erfordern Anpassungen und Sanierungen.



Zunehmende Komplexität
Mehr Stakeholder, Cross-Border-Strukturen und rechtliche Komplexität.

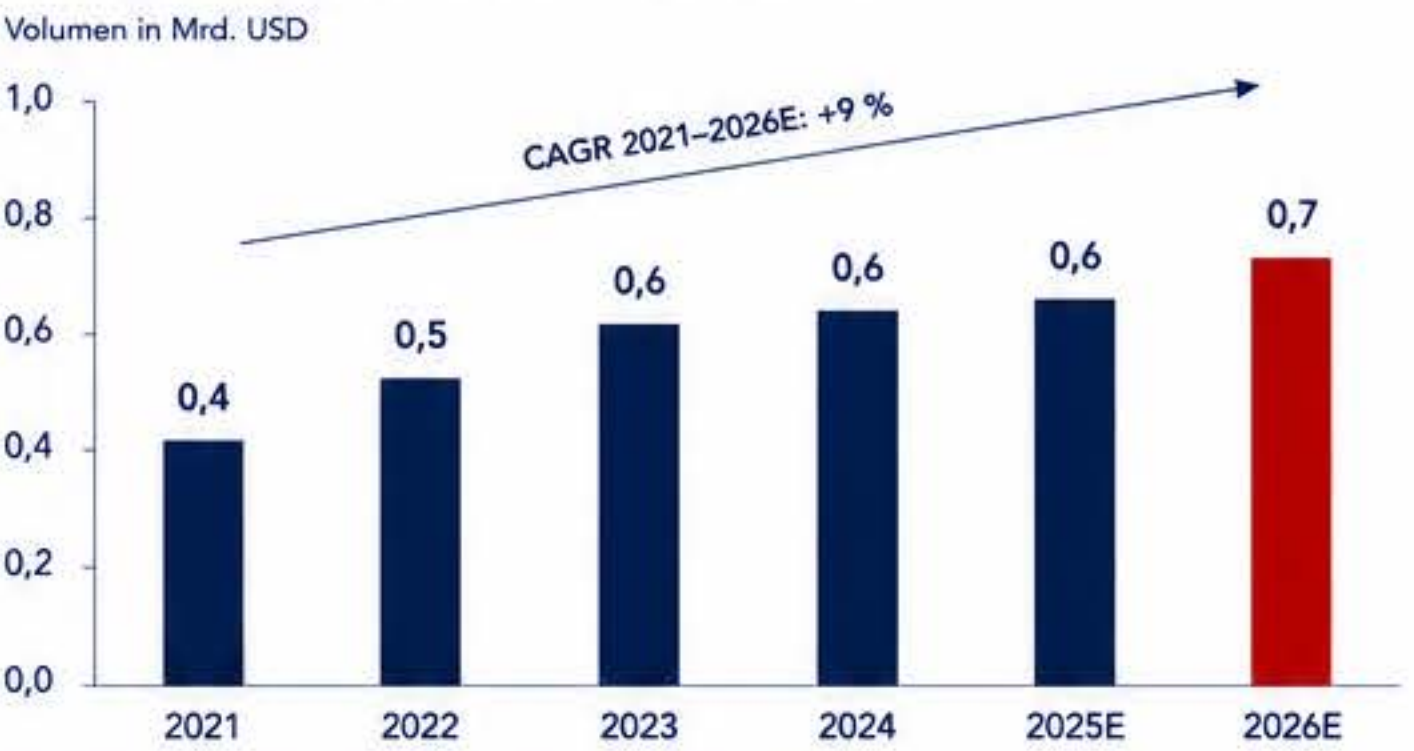


Erfahrene Investoren
Spezialisierte Investoren mit Kapital und operativer Expertise sind aktiv.

FOKUSBRANCHEN 2026E

BRANCHE	AUSBLICK 2026E
 Industrie & Maschinenbau	Hoher Druck durch Nachfrage-rückgang und Kosten.
 Handel & Konsum	Struktureller Wandel und Margendruck.
 Immobilien	Refinanzierungsbedarf und Bewertungsanpassungen.
 Energie & Rohstoffe	Volatilität, aber auch Chancen durch Transformation.
 Gesundheit & Services	Selektive Chancen bei Anbietern mit Skalierungsdruck.

ENTWICKLUNG DES DISTRESSED-DEAL-VOLUMENS



Quelle: Preqin, PitchBook, Debtwire, Bürgenstock Research

DEALS NACH SITUATIONSTYP (2026E)



UNSERE STÄRKEN IN SPECIAL SITUATIONS

 Früher Zugang Netzwerk und Marktkenntnis ermöglichen frühzeitige Identifikation von Opportunities.	 Ganzheitlicher Ansatz Kombination aus finanzieller, operativer und strategischer Expertise.	 Erfahrenes Team Langjährige Erfahrung in Restrukturierung, Turnaround und Distressed M&A.	 Globales Netzwerk Zugang zu Investoren, Beratern und Experten weltweit.	 Umsetzung & Value Hands-on-Mentalität mit Fokus auf nachhaltige Wertsteigerung.
--	--	--	--	--

IMPLIKATIONEN



- Die Anzahl an Sondersituationen bleibt 2026 auf erhöhtem Niveau.
- Kapitalstarke und erfahrene Investoren haben klare Vorteile.
- Operative Exzellenz und schnelle Umsetzung entscheiden über den Erfolg.
- Lokale Marktkenntnis und Netzwerk sind entscheidend für Deal-Flow und Umsetzung.

KEY TAKEAWAY



Distressed & Special Situations bieten 2026 herausragende Chancen für Investoren und Berater. Wer frühzeitig aktiv wird, komplexe Situationen richtig bewertet und konsequent umsetzt, erzielt überdurchschnittliche Renditen.

Carve-outs, Nachfolge & Plattformen

Strategische Portfolioanpassungen und Nachfolgelösungen gewinnen an Bedeutung. Carve-outs schaffen Werte, Plattform-Strategien ermöglichen Wachstum.

CARVE-OUTS & NACHFOLGE – KENNZAHLEN 2026E



WICHTIGE TREIBER 2026

- **Portfolio-Fokus**
Unternehmen trennen sich von nicht-strategischen Geschäftsbereichen und fokussieren sich auf Kernkompetenzen.
- **Generationswechsel**
Viele Unternehmer suchen Nachfolgelösungen – Family, MBO/MBI oder externe Investoren.
- **Wachstumsplattformen**
Plattform-Strategien ermöglichen Buy-and-Build und Skalierung in fragmentierten Märkten.
- **Wertrealisierung**
Carve-outs und Verkäufe schaffen Liquidität und heben verborgene Werte.
- **Internationalisierung**
Zugang zu neuen Märkten und Technologien durch selektive Akquisitionen.

ENTWICKLUNG DES CARVE-OUT & NACHFOLGE DEAL-VOLUMENS



Quelle: Preqin, PitchBook, S&P Capital IQ, Bürgenstock Research

FOKUSBEREICHE 2026

BEREICH	AUSPRÄGUNG
 Industrie & Maschinenbau	Hohe Aktivität bei Carve-outs und Nachfolgelösungen von Mittelständlern.
 Konsumgüter & Einzelhandel	Portfolio-Bereinigungen und Verkauf nicht-strategischer Marken/Assets.
 Energie & Versorgung	Carve-outs von Netzen und Assets für strategische Partner.
 TMT & Services	Plattform-Strategien und Add-on-Akquisitionen treiben Wachstum.
 Healthcare	Nachfrage nach spezialisierten Plattformen und Services.

DEALS NACH TYP (2026E)



ERFOLGSFAKTOREN

- **Klare Strategie**
Fokus auf Werttreiber und Kernkompetenzen.
- **Sorgfältige Vorbereitung**
Struktur, Daten und Prozesse müssen bereit sein.
- **Starke Partner**
Erfahrene Berater und Investoren sichern Erfolg.
- **Regulatorik & ESG**
Compliance und Nachhaltigkeit berücksichtigen.
- **Wertsteigerung nach Closing**
Integration und Umsetzung schaffen nachhaltigen Wert.



IMPLIKATIONEN

- Carve-outs und Nachfolgelösungen bleiben zentral für Wertschöpfung.
- Plattform-Strategien und Add-ons beschleunigen Wachstum.
- Professionelle Vorbereitung und Partnerwahl sind entscheidend.
- Investoren suchen gezielt nach hochwertigen, gut vorbereiteten Carve-outs und Nachfolge-Investments.



KEY TAKEAWAY

Carve-outs, Nachfolge und Plattform-Investments bieten 2026 attraktive Chancen für Unternehmen, Investoren und Berater. Wer strategisch vorgeht, schafft langfristigen Wert und sichert sich Wettbewerbsvorteile.

Insolvenzen & Eigenverwaltungen

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen bleibt 2026 erhöht. Eigenverwaltungen gewinnen an Bedeutung, während sich die Sanierungsdauer leicht verlängert.

TREIBER DER ENTWICKLUNG



Makroökonomischer Druck

Hohe Zinsen, schwaches Wachstum und Kosteninflation belasten Unternehmen weiter.



Liquiditätsengpässe

Restriktive Kreditvergabe und auslaufende Staatshilfen erhöhen den Druck.



Struktureller Wandel

Transformation, Digitalisierung und Fachkräftemangel führen zu Geschäftsmodell-Anpassungen.



Rechtliche Rahmenbedingungen

Eigenverwaltungsverfahren werden weiter professionalisiert und dadurch attraktiver.



Professionalisierung

Erfahrene Investoren und Berater verbessern Sanierungschancen.

BESONDERS BETROFFENE SEKTOREN 2026E

SEKTOR	GRÜNDE
Industrie & Maschinenbau	Nachfrageschwäche, Energie- und Personalkosten, Exportdruck.
Handel & Konsum	Kaufzurückhaltung, Online-Druck, Margenverfall.
Bau & Immobilien	Zinsanstieg, Projektverzögerungen, Kostenexplosion.
Transport & Logistik	Kostensteigerungen, Überkapazitäten, geopolitische Risiken.
Gesundheit & Care	Fachkräftemangel, Refinanzierungsprobleme, Regulierungsdruck.

INSOLVENZEN – KENNZAHLEN 2026E

INSOLVENZEN
DE / AT / CH

Anzahl



24.800

+8 %

vs. 2025E

UNTERNEHMENS-
INSOLVENZEN

Anteil



7.900

+10 %

vs. 2025E

EIGENVERWALTUNGEN

Anteil



18 %

+2 Pp.

vs. 2025E

DURCHSCHNITTliche
SANIERUNGSDAUER

In Monaten



15–18

+1–2 Mon.

vs. 2025E

GLÄUBIGER-
QUOTE Ø

In %



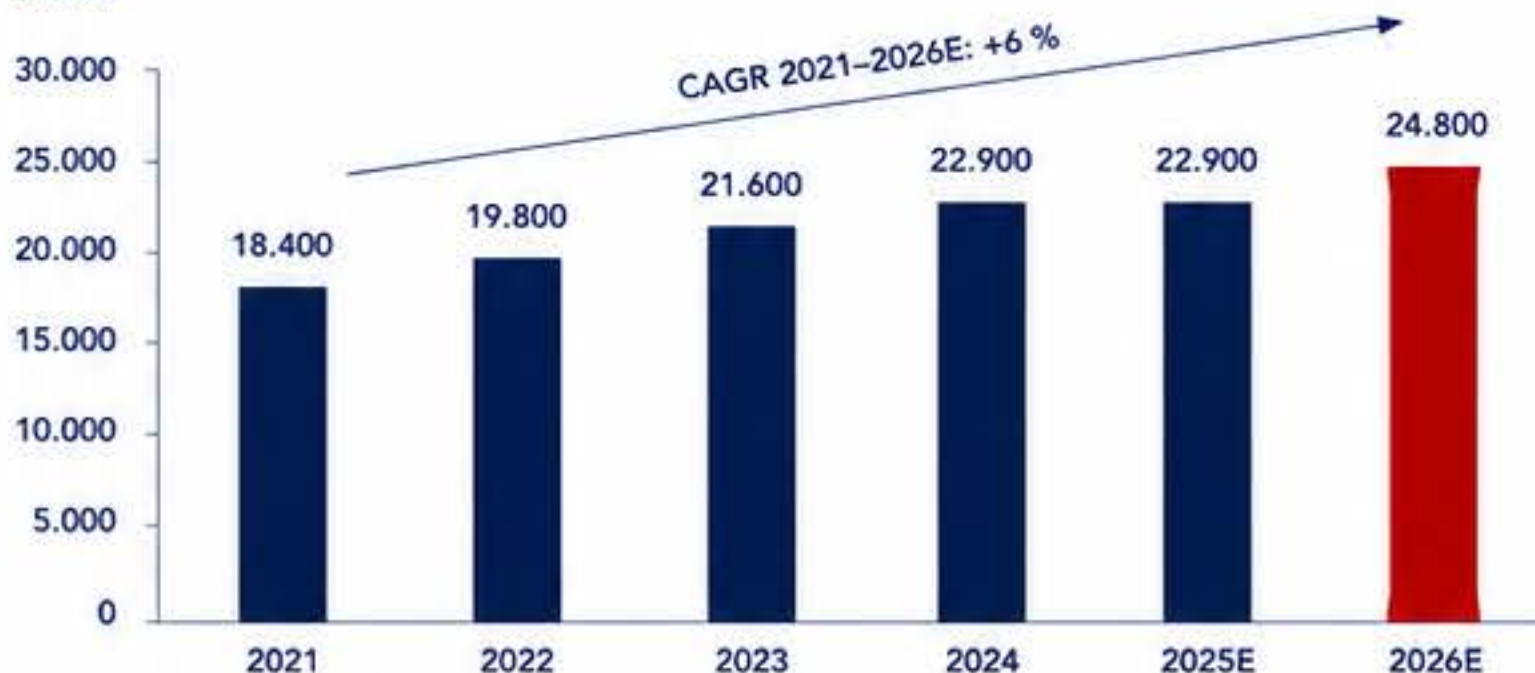
32–38 %

+1–2 Pp.

vs. 2025E

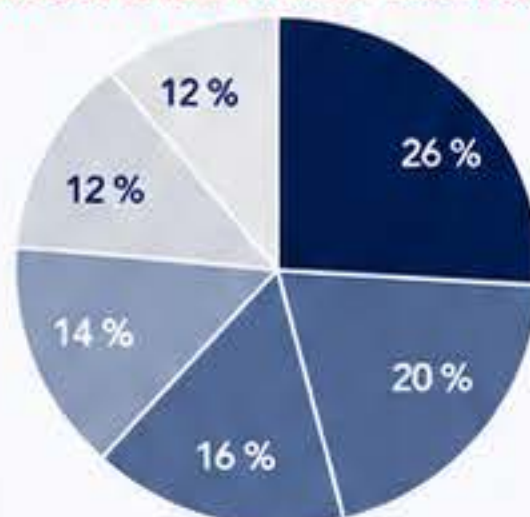
ENTWICKLUNG DER INSOLVENZEN (DE / AT / CH)

Anzahl



Quelle: Destatis, Statistik Austria, BFS, Bürgenstock Research

INSOLVENZEN NACH BRANCHEN (2026E)



- Industrie & Maschinenbau (26 %)
- Handel & Konsum (20 %)
- Bau & Immobilien (16 %)
- Dienstleistungen (14 %)
- Transport & Logistik (12 %)
- Sonstige (12 %)

ERFOLGSFAKTOREN FÜR SANIERUNGEN



Frühe Erkennung

Probleme frühzeitig identifizieren und handeln.



Klarer Plan

Realistisches Konzept mit belastbaren Maßnahmen.



Starkes Team

Erfahrene Führung und spezialisierte Berater einbinden.



Finanzierung

Geeignete Zwischenfinanzierung und Kapitalzugang sichern.



Operative Exzellenz

Effizienz steigern und Wettbewerbsfähigkeit wiederherstellen.

EIGENVERWALTUNGEN IM AUFWIND



Zielgerichtete Sanierung

Flexiblere Verfahren ermöglichen schnellere Entscheidungen und bessere Ergebnisse.



Erhalt von Wert & Jobs

Unternehmen bleiben handlungsfähig und sichern Wertschöpfung sowie Arbeitsplätze.



Höhere Akzeptanz

Gläubiger und Gerichte unterstützen Eigenverwaltungen immer stärker.



Starkes Netzwerk

Erfahrene Berater und Investoren bringen Expertise und Zugang zu Lösungen.



IMPLIKATIONEN

- Insolvenzen bleiben 2026 auf hohem Niveau.
- Eigenverwaltungen bieten bessere Sanierungschancen.
- Kapital und operative Expertise sind entscheidend für den Erfolg.



KEY TAKEAWAY

Früher Zugang zu Fällen, fundierte Analysen und ein starkes Netzwerk ermöglichen es, Wert zu sichern und attraktive Investments zu realisieren.

Ausblick 2026

Private Credit bleibt 2026 ein dynamischer Markt mit attraktiven Renditen und breiter Deal-Pipeline. Besonders Semi-Healthy & Transformation sowie Special Situations bieten überdurchschnittliche Chancen für Investoren und Berater.

SCHLÜSSTHEMEN 2026

- 

Wachstum durch Qualität
Investoren fokussieren sich auf qualitativ hochwertige Opportunities mit nachhaltigem Wertsteigerungspotenzial.
- 

Senior Direct Lending bleibt stark
Senior Secured Loans mit Covenants und stabilen Cashflows bleiben die bevorzugte Anlageklasse.
- 

Semi-Healthy im Fokus
Transformation, Wachstum und Operational Improvement schaffen attraktive Renditepotenziale.
- 

Sonder- & Distressed-Situationen
Zunehmende Komplexität erfordert Expertise in Restrukturierung und Turnarounds.
- 

ESG & Impact gewinnen
Nachhaltigkeit wird Teil der Investmententscheidung und erhöht den Zugang zu Kapital.
- 

Regionale Diversifikation
Europa und Asien-Pazifik bieten Wachstum, Nordamerika bleibt stabil.

WICHTIGE ERFOLGSFAKTOREN 2026

FAKTOR	WIRKUNG
 Starkes Netzwerk	Zugang zu proprietären Deals und exklusiven Opportunities.
 Operative Exzellenz	Wertsteigerung durch Operational Improvement.
 Strukturierungskompetenz	Individuelle Finanzierungslösungen und Covenants.
 Risikomanagement	Früherkennung von Risiken und aktives Monitoring.
 Partnerschaften	Langfristige Kooperationen mit Investoren und Beratern.

GESAMTAUSBLICK PRIVATE CREDIT 2026

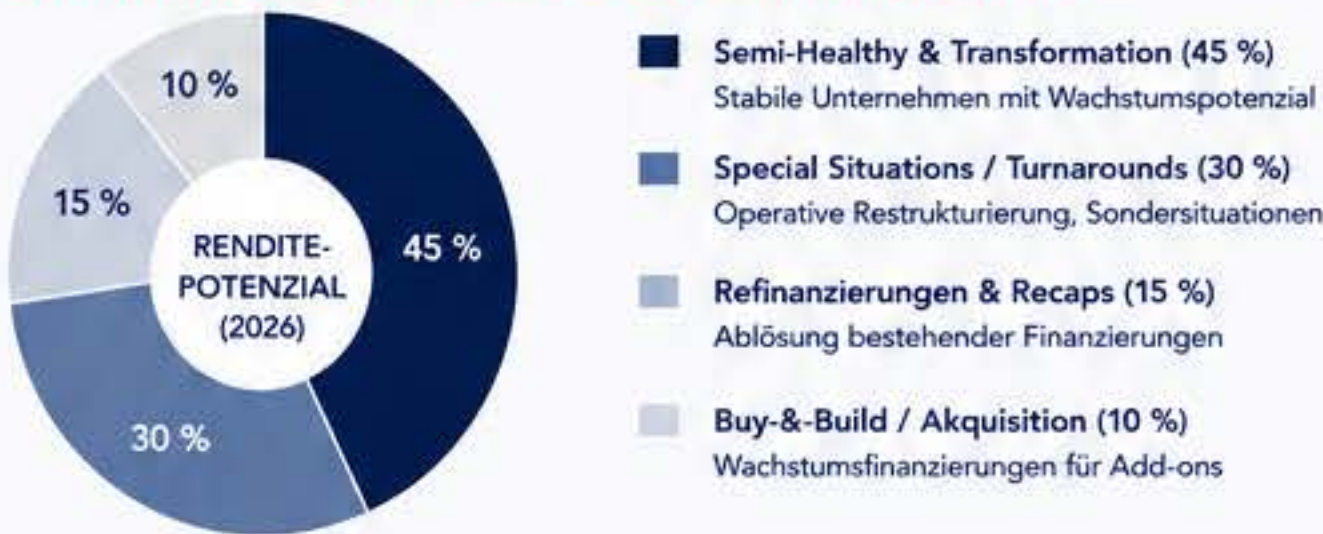
GESAMTVOLUMEN PRIVATE CREDIT In Bio. USD	ANZAHL DEALS GLOBAL	DURCHSCHNITTliche RENDITE (BRUTTO) In % p.a.	DRY POWDER GLOBAL In Bio. USD	LEVERAGE (MITTELWERT) In x EBITDA
 2,9 Bio. USD +12 % vs. 2025E	 34.500 +9 % vs. 2025E	 11–14 % stabil vs. 2025E	 1,6 Bio. USD +10 % vs. 2025E	 3,6–4,0x stabil vs. 2025E

PRIVATE CREDIT VOLUMENPROGNOSE GESAMT



Quelle: Preqin, PitchBook, Burgiss, Bürgenstock Research

ATTRAKTIVSTE SEGMENTE 2026 (NACH RENDITEPOTENZIAL)



WORAUF INVESTOREN 2026 ACHTEN

 Struktureller Schutz Covenants, Seniorität und Sicherheiten sind entscheidend.	 Due Diligence & Transparenz Gründliche DD und Reporting schaffen Vertrauen.	 Cashflow Qualität Stabile Cashflows und robuste Geschäftsmodelle sind zentral.	 Exit Perspektive Klare Exit-Strategie von Beginn an berücksichtigen.	 ESG & Nachhaltigkeit Nachhaltige Unternehmen haben besseren Kapitalzugang.	 Diversifikation Branchen, Regionen und Strategien ausgewogen verteilen.
---	--	---	---	---	--



IMPLIKATIONEN FÜR INVESTOREN

- Qualität vor Quantität – Selective Investments bleiben entscheidend.
- Frühzeitige Identifikation von Opportunities schafft Vorteil.
- Fokus auf Semi-Healthy und Special Situations erhöht Renditepotenzial.
- Partnerschaften mit erfahrenen Beratern sind ein Wettbewerbsvorteil.



KEY TAKEAWAY

2026 bietet Private Credit weiterhin attraktive Renditen bei moderaten Risiken. Wer auf Qualität, Expertise und aktive Wertsteigerung setzt, wird in einem wachsenden Markt überdurchschnittlich profitieren.

Methodik & About Bürgenstock Research

Bürgenstock Research liefert unabhängige, datenbasierte Einblicke in den Private Credit und M&A-Markt. Unser Anspruch: Relevanz, Transparenz und Praxisnähe.

UNSERE METHODIK



ÜBER BÜRGENSTOCK RESEARCH



Unabhängig & fokussiert

Bürgenstock Research ist unabhängig und auf Private Credit, M&A und Special Situations spezialisiert.



Praxisnah & vernetzt

Wir kombinieren Datenkompetenz mit operativer Erfahrung und einem starken Netzwerk aus Investoren, Beratern und Unternehmen.



Entscheidungsrelevant

Unsere Analysen liefern Investoren und Beratern die Grundlage für bessere Entscheidungen und attraktive Chancen.

QUELLEN

- PitchBook Data, Inc.
- Preqin Ltd.
- S&P Global Market Intelligence
- Mergermarket (An Acuris company)
- DESTATIS – Statistisches Bundesamt
- Bundesamt für Statistik (BFS), Schweiz
- Statistik Austria
- Nationale Insolvenzstatistiken (DE, AT, CH)
- Eigene Datenbank Bürgenstock Associates AG
- Experteninterviews und Branchenkontakte

Stand: Mai 2026

IHR ANSPRECHPARTNER



Arnd Petmecky
Managing Partner

Bürgenstock Associates AG
Buochserstrasse 86
6375 Beckenried, Schweiz

T +41 78 715 7392
E info@buergenstock.ag

www.buergenstock.ag

BLEIBEN SIE INFORMIERT



Erhalten Sie unsere monatlichen Research-Updates und Sonderanalysen.



Gerne senden wir Ihnen weiterführende Analysen auf Anfrage zu.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Veröffentlichung dient ausschließlich Informationszwecken. Sie stellt keine Anlageberatung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten dar. Alle Informationen wurden mit größter Sorgfalt recherchiert, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

© 2026 Bürgenstock Associates AG.
Alle Rechte vorbehalten.