



We bridge the gap

M&A in der Kreislaufwirtschaft

Lange Zeit galt in der Kreislaufwirtschaft eine einfache Regel: Ein Anruf in Lünen, Neckarsulm oder Berlin/Hamburg genügte, und die Zukunft eines Unternehmens war durch einen der drei Marktführer gesichert. Doch die Realität im Jahr 2026 ist eine andere. Wir beobachten eine fundamentale Veränderung am Markt: Die drei großen Strategen stehen für viele klassische Entsorger aktuell nicht mehr als „geborene“ Abnehmer zur Verfügung.

1. REMONDIS: Das Kartellamt bremst

Das Bundeskartellamt fordert inzwischen eine Anmeldepflicht auch für kleinere Übernahmen, ab € 100.000 Umsatz des Targets. Die Folge: **Prüfzeitraum, Kosten und Abschluss-Unsicherheiten** steigen, weil jede Übernahme vorab kartellrechtlich geprüft und freigegeben werden muss. Monatelange Prüfverfahren erschweren weitere Zukäufe erheblich. Der Fokus der Rethmann-Gruppe könnte sich daher zwangsläufig auf organisches Wachstum aus eigener Kraft oder in Investitionen in andere Investitionscluster (auch außerhalb Remondis, z.B. bei Transdev) verlagern.

2. PreZero: Aufräumen statt Einkaufen

Nach der expansiven Einkaufstour der vergangenen Jahre (insgesamt ca. € 3,4 Mrd. Umsatz international akquiriert bei ca. € 400-500 Mio. Verlust in 2024/25 und vollständigem Eigenkapitalersatz durch die Muttergesellschaft) wird im Markt berichtet, dass die Schwarz-Gruppe bei PreZero hinsichtlich Akquisitionen von klassischen Entsorgern ohne Spezialisierung auf die Bremse tritt. Der Fokus verlagere sich auf die erfolgreiche technische und organisatorische Einbindung der bereits getätigten Übernahmen. Verfügbarer Cashflow fließe in den Schuldenabbau und in **innovative Märkte** wie chemisches Recycling – nicht in weitere klassische Entsorgungsbetriebe.

3. VEOLIA: Strategischer Kurswechsel

Mit der „**GreenUp**“-Strategie vollzieht Veolia den deutlichsten Wandel. Der Konzern investiert fast nur noch in Wasser, Energie und High-Tech-Recycling. Wer heute für Veolia interessant sein will, muss technologische Lösungen bieten.

Für Entsorger, deren Kerngeschäft „nur“ aus Logistik, Sammlung und klassischem Recycling besteht, passt das Veolia-Akquisitionsprofil kaum noch. Die geänderte Strategie scheint im Veolia-Management einen kräftigen Shake-Out bewirkt zu haben.

Die Chance: Der Markt sortiert sich neu

Bedeutet dies einen Stillstand? Im Gegenteil. Der Rückzug der Konzerne öffnet den Markt für neue Akteure. Das „Vakuum“, das die Strategen hinterlassen, wird jetzt gefüllt von:

- Mittelständischen Gruppen, die ihre Marktposition durch Zukäufe festigen wollen,
- Private Equity Investoren und Family Offices, die hier Stabilität suchen,
- Infrastrukturfonds, die bereits nicht unbedeutende Player wie B+T oder Meinhardt übernommen haben.

Was das für Sie bedeutet:

- Für Entsorger: Ihr Lebenswerk ist weiterhin **begehr** – aber der Käuferkreis hat sich **verschoben**. Ein erfolgreicher Verkauf erfordert ab 2026 einen selektiven Blick über den Tellerrand hin zu anderen Käufergruppen.
- Für Investoren & Strategen: Da die "Großen" als aggressive Bieter pausieren, ergeben sich **attraktive Chancen**, um durch gezielte Käufe (**Buy-and-Build**) jene Plattformen zu bauen, die für die oben genannten Infrastrukturfonds später hochinteressant sein können. Angesichts dieser fundamentalen Marktveränderungen ist eine **professionelle Vorbereitung** noch mehr entscheidend. Wir stehen Ihnen für M&A-Transaktionen in der Kreislaufwirtschaft als **spezialisierte Partner** gerne zur Verfügung.

Ob Sie eine **Nachfolgelösung** suchen oder **strategisch zukaufen** möchten: Lassen Sie uns sprechen. Als ersten Schritt bieten wir Ihnen eine **vertrauliche und kostenlose Unternehmensbewertung** bzw. eine Einschätzung des **aktuellen Marktumfeldes** an.

Herzliche Grüße
Dr. Peter Urbanek