

# Studie: Optimierung von M&A-Prozessen im Mittel- stand durch innovative IT

---

*Ergebnisse aus der Befragung von 500 mittelständischen Unternehmen*



## Executive Summary

In Deutschland bestehen etwa 100.000 klassische mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 5 und 500 Mio. EUR. Findet eine Firmenübergabe im Durchschnitt alle 40 Jahre statt, ergibt dies 2.500 Übergaben pro Jahr. Wenn eine Nachfolgeregelung innerhalb der Unternehmerfamilie nicht möglich ist, wird typischerweise eine regionale M&A-Beratung engagiert. Dieser M&A-Prozess ist dann häufig langwierig, teuer und ineffizient.

Die Orglinea ist deshalb der Frage nachgegangen, ob eine für diesen Zweck zu entwickelnde innovative IT-Lösung diesen Prozess deutlich verbessern könnte und hat dazu etwa 500 mittelständische Entscheider nach ihrer Einschätzung befragt. Diese Befragung liefert drei wesentliche Ergebnisse:

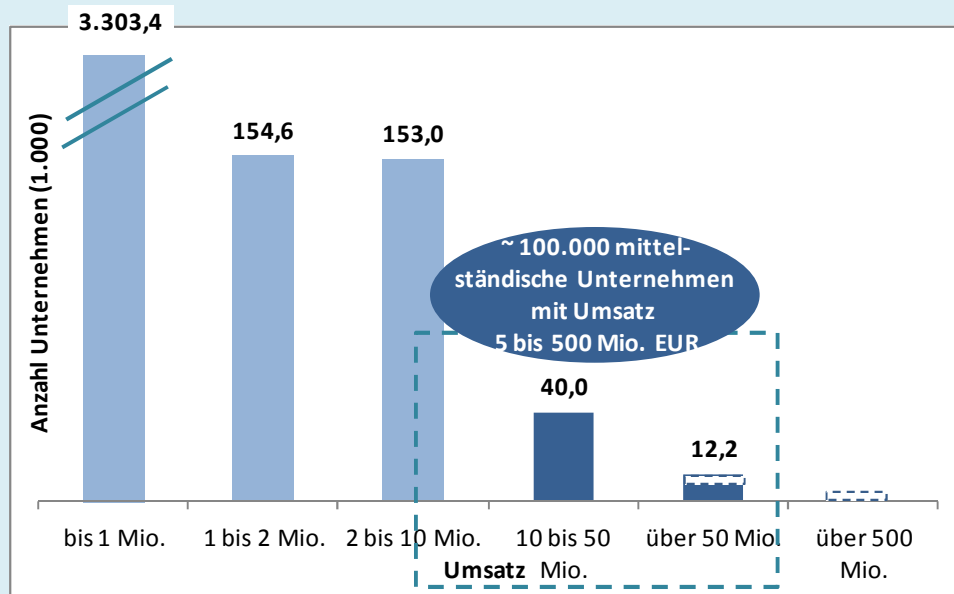
- Eine insgesamt hohe Nutzenerwartung an eine IT-Lösung für bessere M&A-Prozesse, insbesondere für die größeren mittelständischen Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50 und 500 Mio. EUR pro Jahr
- Die Funktionalitäten einer solchen IT-Lösung sind recht klar umschrieben: Geheimhaltung, sichere Datenübermittlung, indikative Unternehmensbewertung, Anonymität, standardisierte Eckdaten, Liste qualifizierter Tax&Legal-Berater, Datenbank qualifizierter potenzieller Investoren und standardisierte Vorlagen für die Unternehmenspräsentation
- Aufgrund der Rücklaufquote von ca. 3 % bleibt jedoch offen, ob eine kritische Nachfrage für die wirtschaftliche Entwicklung einer solchen IT-Lösung tatsächlich generiert werden könnte

## Ausgangslage

Jeder mit Erfahrung in der Veräußerung mittelständischer Unternehmen an Unternehmenskäufer außerhalb der Unternehmerfamilie kennt die mit diesem Prozess verbundenen Untiefen: Lange Dauern, mangelnde Transparenz und teure M&A-Berater, deren Abrechnung zwar sicher kommt, was aber keineswegs auch für den Erfolg ihrer Bemühungen gilt. Und die zahlreichen Internetbörsen für Unternehmenstransaktionen belegen, dass einige Intermediäre hier Handlungsbedarf erkennen, ihr eher geringer Erfolg zeigt aber auch, dass das Angebot offensichtlich nicht wirklich den Bedürfnissen von Unternehmensveräußerern und Investoren im Mittelstand entspricht.

Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn rechnet mit jährlich 27.000 Firmenübergaben im deutschen Mittelstand. Dabei lohnt ein Blick auf die Unternehmensgrößenklassen. Die weitüberwiegende Anzahl von Unternehmen in Deutschland bilden Klein- und Kleinstunternehmen unter 5 Mio. EUR Umsatz. Diese Unternehmen sind für strategische und Finanzinvestoren eher uninteressant. Transaktionen finden meist innerhalb der Familie oder extern über persönliche Netzwerke statt und münden dann in ein Management-Buy-In oder Management-Buy-Out. Transaktionsdatenbanken wie nextchange von der KfW und weiteren Institutionen können diesen Prozess unterstützen. Auf der anderen Seite befinden sich Großunternehmen bzw. Konzerne mit über 500 Mio. EUR Umsatz. Potenzielle Käufer im In- und Ausland sind meist im Vorfeld bekannt. Transaktionen in diesen Größenordnungen sind in der Regel hochkomplex und spezifisch und werden durch Investmentbanken professionell begleitet. Zwischen den beiden Enden auf der Größenskala befindet sich der klassische Mittelstand mit Umsätzen zwischen 5 und 500 Mio. EUR jährlich (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Mittelständische Unternehmen im Fokus der Untersuchung



Quelle: destatis, Orglinea, Angaben für 2012 in Deutschland

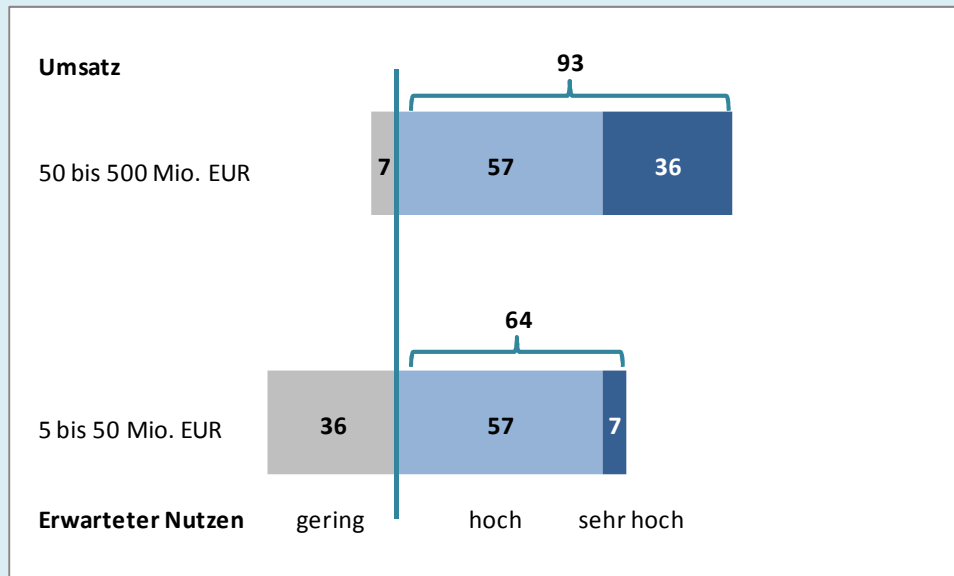
Etwa 100.000 Unternehmen bestehen in Deutschland in dieser Größenklasse. Mit der Annahme einer Firmenübergabe nach durchschnittlich 40 Jahren ergibt dies etwa 2.500 Übergaben pro Jahr. Diese Transaktionen können auch für strategische und Finanzinvestoren interessant sein. Die Grundproblematik besteht darin, dass Unternehmensveräußerer und potenzielle Investoren oft nicht voneinander wissen. In dieser Situation beauftragen die Eigentümer dieser klassischen mittelständischen Unternehmen bei einer Nachfolgeregelung außerhalb der Unternehmerfamilie häufig mittelständisch geprägte M&A-Berater, denen oftmals ebenfalls der Überblick über alle potenziellen Investoren fehlt. Im Ergebnis ist dieser Prozess dann langwierig, teuer, wenig transparent und führt oft nicht zum optimalen Ergebnis. Deshalb sind wir der Frage nachgegangen, ob eine innovative IT-Lösung, die auf die spezifischen Bedürfnisse des klassischen Mittelstands zugeschnitten ist, diese Nachteile überwinden und Effizienzvorteile liefern könnte.

## Studienergebnisse

Die Orglinea hat deshalb im Juni und Juli 2015 etwa 500 Entscheider in mittelständischen Unternehmen in Deutschland zu ihren Einschätzungen und notwendigen IT-Funktionalitäten für verbesserte M&A-Prozesse online befragt. Die Rücklaufquote hat dabei etwa 3 % betragen (n=14).

Die teilnehmenden Entscheider haben dabei überwiegend eine hohe oder sehr hohe Nutzererwartung artikuliert. Für die größeren mittelständischen Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 50 und 500 Mio. EUR beträgt diese insgesamt 93 %. Dagegen fällt diese für die kleineren mittelständischen Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 5 und 50 Mio. EUR mit insgesamt 64 % niedriger aus (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Nutzenerwartung überwiegend hoch und sehr hoch



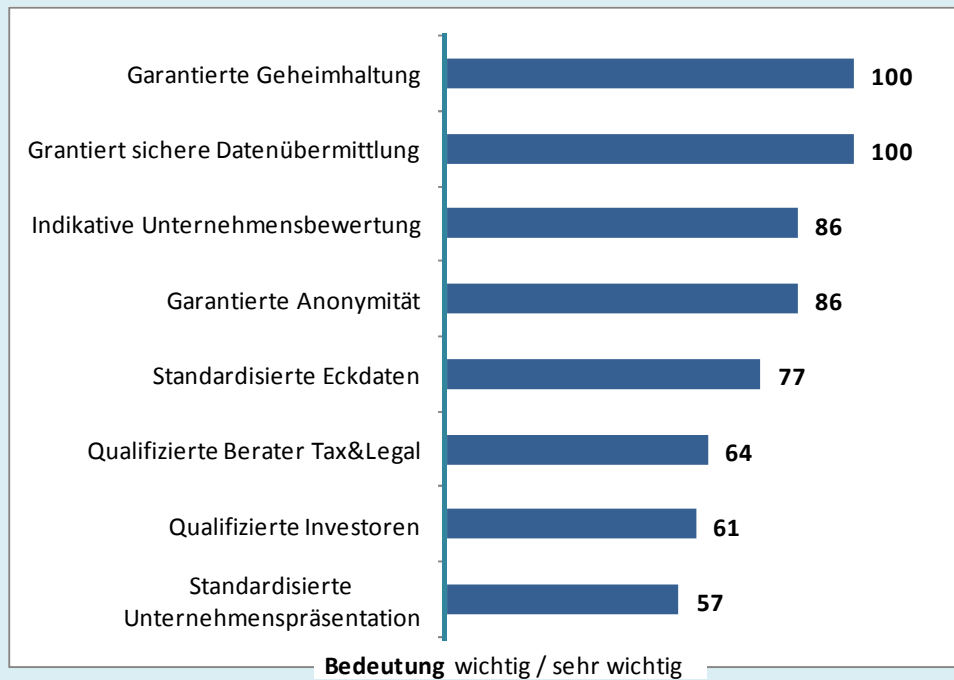
Quelle: Orglinea-Umfrage Juni/Juli 2015, n=14, Angaben in %

Die Teilnehmer schätzen die Bedeutung potenzieller IT-Funktionalitäten unterschiedlich ein. Ganz oben auf der „Wunschliste“ stehen die Gewährleistung der Geheimhaltung und eine garantiert sichere Datenübermittlung, die jeweils zu 100 % wichtig oder sehr wichtig für die Entscheider sind. Eine indikative Unternehmensbewertung auf Basis standardisierter Eckdaten und die Gewährleistung der Anonymität der Unternehmensveräußerer folgen mit jeweils 86 %. Die Bedeutung der Bereitstellung einer Vorlage für die standardisierte Erfassung der Eckdaten beträgt 77 %. Abschließend folgen die Bereitstellung der Adressdaten qualifizierter Berater in den Bereichen Tax und Legal mit 64 %, die Bereitstellung einer Datenbank mit 300 qualifizierten strategischen und Finanzinvestoren mit 61 % sowie die Bereitstellung einer Vorlage für eine standardisierte und anonymisierte Präsentation des zu veräußernden Unternehmens mit 57 % (vgl. Abbildung 3).

## Fazit

Der Funktionsumfang einer möglichen IT-Lösung für die Optimierung von M&A-Prozessen im Mittelstand scheint damit klar umschrieben. Es fällt jedoch auf, dass den Basisfunktionalitäten Geheimhaltung, sichere Datenübermittlung und Anonymität eine höhere Wichtigkeit beigemessen wird als den inhaltlichen Kernfunktionalitäten, auf die sich erstere eigentlich nur beziehen können. Oder würde ein einfaches elektronisches Kommunikationswerkzeug reichen, mit dem eine anonymisierte Kontaktaufnahme möglich ist für die Anbahnung einer möglichen Unternehmenstransaktion und über die eine glaubwürdige Institution wacht, die einen möglichen Missbrauch verhindert? Aufgrund der Bedeutung der aufgelisteten Funktionalitäten, die in jedem Fall mindestens 57 % beträgt, interpretieren wir die Daten jedoch so, dass eine IT-Lösung alle oben genannten Funktionalitäten aufweisen sollte. Offen bleibt jedoch, ob die Entwicklung einer entsprechenden IT-Lösung tatsächlich lohnt, da aufgrund der eher geringen Rücklaufquote unklar bleibt, ob eine kritische Nachfrage dafür tatsächlich generiert werden könnte.

Abbildung 3: Potenzielle IT-Funktionalitäten unterschiedlich wichtig



Quelle: Orglinea-Umfrage Juni/Juli 2015, n=13/14, Angaben in %

## Autor

Matthias Wendler, Geschäftsführer Orglinea Managementberatung Stuttgart GmbH,  
wendler.matthias@orglinea.com

© 2015, Orglinea GmbH, alle Rechte vorbehalten

## Über Orglinea

**Org** [für Organisation] und **linea** [*lat. lineo* für ins Lot bringen]: Die Orglinea ist ein spezialisiertes, erfolgreiches Beratungshaus für mittelständische Unternehmen. Mit dem Anspruch, moderne und umsetzungsorientierte betriebswirtschaftliche Beratung für Entscheider im Mittelstand zu erbringen. Auf Augenhöhe. Seit 2003. Getreu unseres Mottos: "Unternehmerischer Erfolg ist eine Frage der Konsequenz und nicht der Branche". In den Feldern Finance, Organisation und Benchmarking.

[www.orglinea.com](http://www.orglinea.com)

