

Geleitwort

In Deutschland werden bereits seit den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts jährlich zwischen 1.400 und 2.500 mittelständische Unternehmen verkauft bzw. übertragen. In Zukunft wird die Nachfolgeproblematik noch aktueller; Schätzungen der Anzahl der potenziellen Verkaufs- und Übertragungsfälle in den kommenden Jahren belaufen sich auf eine Zahl von mehr als 10.000. Bei vielen dieser Unternehmen handelt es sich um Familienunternehmen, in denen der Inhaber den Unternehmensübergang nur einmal in seinem Leben vollzieht. Dies bedeutet, dass die Verkäufer dieser Unternehmen keine Erfahrung besitzen und dadurch solchen Käufern benachteiligt gegenüberstehen, die sich täglich mit entsprechenden Transaktionen befassen.

Natürlich gibt es im Markt für Unternehmenstransaktionen bereits entsprechende Berater. Allerdings zeigt sich, dass für Investmentbanken mittelständische Transaktionen zu klein und sonstige M&A-Berater bei nur einem kleinen Teil der Transaktionen beteiligt sind. Der Verkaufsprozess für mittelständische Unternehmen ist intransparent und beschränkt sich in der Literatur meist auf praxeologische Beschreibungen ohne entsprechende Fundierung.

An dieser Stelle setzt die vorliegende Dissertation von *Collin Schmitz-Valckenberg* an. Auf Basis der bisherigen Literatur zu Unternehmenstransaktionen und ihrer Übertragung auf die spezifischen Bedingungen des Mittelstandes werden Hypothesen über die Einflussfaktoren auf den Verkaufsprozess mittelständischer Unternehmen formuliert und in einer anschließenden empirischen Untersuchung überprüft. Diese empirischen Befunde bilden den zentralen Erkenntnisfortschritt der Untersuchung und ein Alleinstellungsmerkmal der vorliegenden Arbeit: Zum ersten Mal ist es auf statistisch valider Basis gelungen, einen idealtypischen Verkaufsprozess für mittelständische Unternehmen zu erfassen und die relevanten Einflussfaktoren auf sein Ergebnis, den relativen Kaufpreis, zu extrahieren.

Der Markt für Unternehmenstransaktionen zeichnet sich bislang durch eine hohe Intransparenz aus, wobei es kein Interesse der Intermediäre geben kann, diese Intransparenz zu reduzieren. In einem solchen Umfeld die vorliegende empirische Untersuchung durchzuführen, ist die besondere und hervorzuhebende Leistung. Sie trägt dabei nicht nur praktisch zum Erkenntnisfortschritt bei (z.B. durch interessante Ergebnisse etwa zur Beratereinbindung und -entlohnung oder zur notwendigen Profitabilität), sondern vermag auch die Literatur um Unternehmenstransaktionen entscheidend zu bereichern.

Damit ist der Arbeit ein breites Leserspektrum zu wünschen, vom Forscher bis zum mittelständischen Unternehmer, der sein Unternehmen zu verkaufen beabsichtigt.