

Mit M&A den digitalen Wandel im Mittelstand gestalten

Sechs Fragen an Prof. Dr. Mark Harwardt

1. Was hat Dich motiviert, Deine Erfahrung als Senior Advisor bei S&P einzubringen?

„Mich hat vor allem die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Axel Steuernagel gereizt. Wir wissen, wie wir zusammenarbeiten. Außerdem schätze ich, dass bei S&P die Projekte nie Routine sind, sondern stets neue Herausforderungen mit sich bringen. Die Möglichkeit, meine Erfahrung einzubringen, wo es darum geht, Wandel mitzugestalten, war für mich ein starker Antrieb.“

2. In welchen Segmenten und Branchen liegt Dein Schwerpunkt bei S&P?

„Mein Fokus liegt insbesondere auf Unternehmen mit digitalen Geschäftsmodellen, E-Commerce, digitalen Medien, datengetriebenen Geschäftsmodellen sowie IT insgesamt. Dort gilt: Geschäftsmodell, technologische Infrastruktur und Datenstrategie müssen ineinandergreifen und genau da bringe ich mein Know-how ein.“

3. Welche Entwicklungen oder Trends siehst Du aktuell im Mittelstand in dieser Branche / diesen Branchen, die den Kauf oder Verkauf von Unternehmen beeinflussen?

„Der Mittelstand erlebt im Moment ein Spannungsfeld aus Unsicherheit und Chancen. Auf der einen Seite belasten globale Krisen, Lieferkettenrisiken, Inflation und geopolitische Spannungen die Planungssicherheit. Auf der anderen Seite sehen viele Unternehmer gerade diese Zeit als Chance, sich strategisch neu auszurichten, zu digitalisieren und zu wachsen.“

4. Warum ist gerade für mittelständische Unternehmer eine unabhängige M&A-Beratung bei wichtigen Entscheidungen rund um digitale Weiterentwicklung und Wachstum so wertvoll?

„Eine unabhängige M&A-Beratung bringt drei zentrale Vorteile:

1. **Außenperspektive und Objektivität:** Ein externer Berater sieht blinde Flecken und Herausforderungen, die interne Entscheider häufig übersehen.
2. **Risikominimierung durch Erfahrung:** Erfahrene Berater vermeiden typische Fehler bei Strukturierung, Bewertung und Verhandlung. Sie sichern ab, dass Technologie, Prozesse und Integration mitgedacht werden.
3. **Marktzugang und Käufernetzwerk:** Gerade im Mittelstand haben viele gute Unternehmen wenig Sichtbarkeit für strategische Käufer oder Investoren. Ein guter M&A-Berater schafft Zugang und Wettbewerb unter potenziellen Kaufinteressenten, was oft den Preis hebt.“

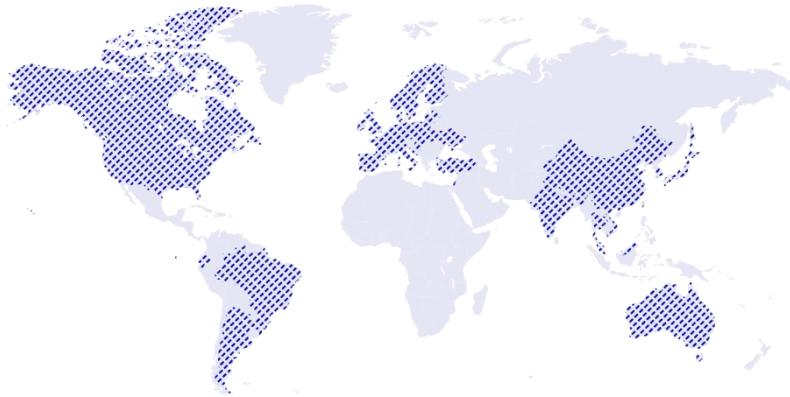
5. Was hat sich in Deiner beruflichen Laufbahn als besonders wichtig für eine erfolgreiche Unternehmenstransaktion erwiesen?

„In meiner Erfahrung hängt der Erfolg einer Unternehmenstransaktion selten nur von Zahlen ab. Zentral ist ein tiefes Verständnis des Geschäftsmodells und der Wertschöpfung, also zu wissen, wo im Unternehmen tatsächlich Wert entsteht. Ebenso wichtig ist das Gespür für Menschen und Strukturen, zum Beispiel dafür, ob das Managementteam tragfähig ist, die Kultur zum Käufer passt und Vertrauen besteht. Eine gute Vorbereitung schafft dabei oft den entscheidenden Unterschied. Saubere Daten, klare Strategien und transparente Prozesse erleichtern jede Verhandlung. Am Ende ist M&A immer auch Handwerk. Man braucht Erfahrung, Intuition und die Fähigkeit, flexibel und pragmatisch auf Situationen zu reagieren.“

6. Welchen Rat würdest Du einem Unternehmer geben, der mithilfe von M&A sein Unternehmen digital weiterentwickeln und wachsen lassen möchte?

„Unternehmern, die ihr Unternehmen mithilfe von M&A digital weiterentwickeln möchten, rate ich zu einem klaren, faktenbasierten Ansatz. Nicht jedem Trend hinterherlaufen, sondern prüfen, ob eine Technologie tatsächlich Mehrwert schafft. Viele sprechen von KI oder Digitalisierung, ohne die operative Umsetzung zu beherrschen. Wichtig ist, Technologie und Geschäftsmodell gemeinsam zu denken und frühzeitig zu planen, wie Integration, Datenmanagement und Kulturwandel gelingen. Wer dabei strukturiert vorgeht,

die richtigen Partner wählt und sein eigenes Unternehmen gut vorbereitet, kann mit M&A echte Wachstumsschritte erzielen.“



Über S&P

Mit seiner Gründung im Jahr 1989 ist S&P einer der traditionellsten deutschen Beratungen für Mergers & Acquisitions im Mittelstand. Als Mitgründer der inzwischen

weltweit führenden Gruppe M&A Worldwide mit 43 Büros in 34 Ländern ist S&P international hervorragend vernetzt. Die auf die Büros in Düsseldorf, Essen und München verteilten Partner haben langjährige Berufserfahrung als Manager, Unternehmer und Berater. Sie haben selbst Unternehmen geleitet. Heute beraten sie Unternehmer und Investoren bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, bei deren Vorbereitung sowie bei der Integration der erworbenen Unternehmen nach dem Grundsatz „Unternehmer für Unternehmer“ versiert, vertrauensvoll und auf Augenhöhe.

Über die Autoren

Prof. Dr. Mark Harwardt ist Senior Advisor im Essener Büro.