

M&A PULSE

Report zum Small- & Midcap-M&A-Markt

Inhaltsverzeichnis

1 Vorwort

03

2 Highlights Key Findings

04 – 07

3 Fazit Zusammenfassung

08 – 10

4 Ergebnisse Transaktionen

11 – 15

5 Ergebnisse Käufer und Branchen

16 – 22

6 Ergebnisse Treiber für Transaktionen

23 – 25

7 Ergebnisse Transaktionsfinanzierung

26

8 Ergebnisse Geopolitik

27

9 Ergebnisse Ihre Meinung

28

Vorwort

Der DEALCIRCLE M&A-Pulse ist eine regelmäßig durchgeführte Umfrage, die das Stimmungsbild und aktuelle Trends im Small- und Midcap-M&A-Markt widerspiegelt.

Befragt wurden über 1.000 M&A-Professionals aus verschiedenen Bereichen, vor allem M&A-Berater sowie Private-Equity-Investoren und strategische Käufer. Ziel der Umfrage ist es, die Entwicklungen und Erwartungen der Marktteure für 2025 zu verstehen und die größten Herausforderungen und Chancen im Small- und Midcap-Segment zu analysieren. Die Ergebnisse der Umfrage bieten wertvolle Einblicke für die M&A-Community.



Highlights

Key Findings

Die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage
zusammen mit unserem Expertenkommentar.

1 Gedämpfte Transaktionsaktivität und anhaltender Bewertungsdruck

Etwa **88 %** der Befragten rechnen mit gleichbleibenden oder sinkenden Bewertungen im Jahr **2025** durch das anhaltend schwierige Marktumfeld. Nur **12 %** der Marktakteure erwarten steigende Bewertungen.

DEALCIRCLE Expertenkommentar

Der anhaltende Käufermarkt setzt die Bewertungen weiterhin unter Druck. Es wird kein massiver Rückgang, aber auch keine Erholung der Bewertungen erwartet. Trotz wieder sinkender Finanzierungszinsen ist die Käuferseite zurückhaltend. M&A-Berater sollten ihre Mandanten auf realistische Erwartungen vorbereiten.

2 Transaktionsabbruch: Gründe für Broken Deals

Die häufigsten Gründe für den Abbruch von Transaktionen sind:

- Kaufpreiserwartungen (**21 %**)
- Rückgang des Current Tradings während des Transaktionsprozesses (**20 %**)
- Vertrauensverlust während der Due Diligence (**14 %**)
- Fehlende Finanzierung (**12 %**)

DEALCIRCLE Expertenkommentar

Diese Gründe zeigen, wie essenziell eine gute Vorbereitung des Verkaufsprozesses ist. Eine hohe Transparenz über die Erreichbarkeit des Business Plans und eine klare Due-Diligence-Vorbereitung kann viele Überraschungen mitigieren. Außerdem sollten M&A-Berater frühzeitig eine Finanzierungszusage der Käufer einfordern.

3 Ungeklärte Nachfolge als Hauptverkaufsgrund

53 % der Befragten gaben an, dass der häufigste Verkaufsgrund eine ungeklärte Nachfolge ist. Es wurde zwar keine signifikante Zunahme im Vergleich zum Vorjahr festgestellt, jedoch bleibt dieser Punkt ein dominierendes Thema für viele Verkäufer.

DEALCIRCLE Expertenkommentar

Ungeklärte Nachfolgen sind im Smallcap-M&A-Markt konstant präsent, und 2025 wird keine Ausnahme darstellen. Für Unternehmen, die keinen Nachfolger finden oder ihre Nachfolge nicht eigenständig organisieren können, ist ein Verkauf die naheliegenste Option. Das Durchschnittsalter der Unternehmensinhaber in Deutschland ist auf 54 Jahre gestiegen, 2003 betrug es noch 45 Jahre. Dabei sind bereits 39 % der Unternehmensinhaber in Deutschland älter als 60 Jahre (vs. 12 % im Jahr 2003). Durch das kurz bevorstehende Rentenalter der Boomer-Generation ist die Nachfolgewelle im Mittelstand nun endgültig angekommen. Laut KfW wollen 215.000 Unternehmen kurzfristig bis Ende 2025 die Nachfolge regeln (davon nur 51 % innerhalb der Familie).

4 Prozessdauer ist erhöht und Closing Rate abgeschlossener Deals sinkt

Aktuell sind die Prozessdauern bei Smallcap-M&A-Transaktionen um ca. 50 % erhöht, was zu einer niedrigeren Anzahl abgeschlossener Deals führt. Dies ist vor allem auf Unsicherheiten im Finanzierungsmarkt, steigende Due-Diligence-Anforderungen, die Marktvolatilität, veränderte Bewertungsmethoden, komplexe Transaktionsstrukturen sowie fehlende Transparenz in vielen kleinen Unternehmen zurückzuführen. Zusätzlich führen regulatorische Prüfungen und ein mangelndes Käuferinteresse dazu, dass der M&A-Prozess langsamer verläuft.

DEALCIRCLE Expertenkommentar

Käufer und Verkäufer sind vorsichtiger geworden und legen zunehmend Wert auf detaillierte Due-Diligence-Prüfungen, was den Prozess verlängert. In einem Umfeld, in dem Unternehmensbewertungen und Finanzierungsquellen schwerer abzuschätzen sind, führt dies zu Verzögerungen und einer insgesamt geringeren Deal-Aktivität. Besonders kleine und weniger transparente Unternehmen haben es schwer, Käufer zu finden, was die Zahl der abgeschlossenen Transaktionen weiter reduziert.

5 Käufer sind durch aktuelle Marktlage nach wie vor zurückhaltend

Durch die wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten und Risiken sind die Käufer zurückhaltender und die Bewertungen sinken. Da die Verkäufer weiterhin verkaufen wollen, verschiebt sich das Machtverhältnis Richtung Käufer.

DEALCIRCLE Expertenkommentar

Externe wirtschaftliche und politische Faktoren sowie die Unsicherheit in Gesellschaft und Finanzmärkten, reduzieren die Risikobereitschaft der Käufer. Wer dennoch verkaufen will, muss im derzeitigen Käufermarktumfeld mit Bewertungsabschlägen rechnen.

6 Finanzierungsbereitschaft der Banken sinkt

Die Mehrheit der Befragten erwartet, dass die Finanzierungsbereitschaft der Banken im Jahr **2025** entweder gleich bleiben oder weiter sinken wird. Banken sind restriktiver bei der Kreditvergabe und fordern deswegen höhere Bürgschaften / Sicherheiten.

DEALCIRCLE Expertenkommentar

Berater sollten sich noch frühzeitiger von Käufern eine Finanzierungszusage vorlegen lassen und spätestens, wenn der LOI verhandelt wird, die Finanzierung mit dem Käufer finalisieren, um den Deal abzusichern. Alternativ können Debt Advisor auch bei Smallcap-Deals eingebunden werden, um die Finanzierung abzusichern.

Highlights

Zusammenfassung

Die wichtigsten Umfrageergebnisse auf einen Blick.

1 **Gedämpfte Transaktionsaktivität und Bewertungsdruck:**
Der Markt zeigt einen klaren Trend zur Vorsicht.

2 **Transaktionsabbruch:**
Präzise Due-Diligence-Prozesse stärken das Vertrauen auf beiden Seiten.

3 **Nachfolgethemen sind oft ein Hauptverkaufsgrund in Unternehmen.**

4 **Prozessdauer ist erhöht und Closing Rate abgeschlossener Deals sinkt.**

5 **Käufer sind durch aktuelle Marktlage sowie wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten nach wie vor zurückhaltender.**

6 **Finanzierungsbereitschaft der Banken sinkt. Frühzeitige Finanzierungszusagen sorgen für Sicherheit.**

Fazit

Zusammenfassung

Die Ergebnisse des DEALCIRCLE M&A-Pulse zeichnen ein klares Bild der aktuellen Lage im Small und Midcap-M&A-Markt: Die Transaktionsaktivität bleibt gedämpft, viele Deals verzögern sich, und die Abschlussquote bleibt niedrig.

Vor allem die Bewertungen stehen weiterhin unter Druck, wobei sich die Mehrheit der Marktakteure auf ein gleichbleibendes oder leicht sinkendes Bewertungsniveau einstellt. Die Kaufpreiserwartungen der Verkäufer und die Zahlungsbereitschaft der Käufer klaffen zunehmend auseinander, was sich auch in den häufigsten Abbruchgründen widerspiegelt. Besonders der Preis, unerwartete Ergebnisabweichungen während des Transaktionsprozesses sowie schwindendes Vertrauen während der Due Diligence gehören zu den wesentlichen Faktoren, die zu gescheiterten Transaktionen führen.

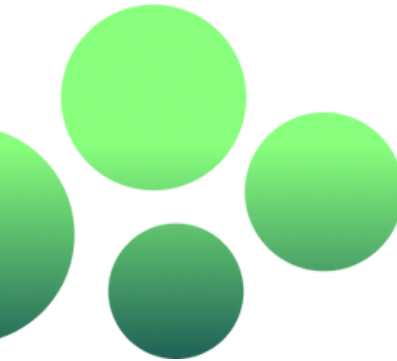
Ungeklärte Nachfolgen bleiben der Hauptgrund für Unternehmensverkäufe, was sich auch in den Erwartungen für 2025 fortsetzt. Strategische Überlegungen, insbesondere das Ende der eigenständigen Wachstumsmöglichkeiten, spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Neben den Unsicherheiten über die Bewertung stellt vor allem die eingeschränkte Finanzierungsbereitschaft der Banken eine Hürde für viele Käufer dar. Klassische Bankenfinanzierungen werden seltener gewährt, sodass alternative Finanzierungsmethoden wie

Fazit

Club-Deals, Co-Investments, Mezzanine-Kapital oder Seller-Side-Finanzierungen an Bedeutung gewinnen. Externe wirtschaftliche und politische Faktoren sowie die Unsicherheit in Gesellschaft und Finanzmärkten, reduzieren die Risikobereitschaft der Käufer. Wer dennoch verkaufen will, muss im derzeitigen Käufermarktumfeld mit Bewertungsabschlägen rechnen. Während viele Marktteilnehmer für 2025 mit Zinssenkungen rechnen, wird der Einfluss auf Finanzierungen und Deal-Strukturen noch abzuwarten sein.



Bei der Käuferstruktur dominieren weiterhin strategische Käufer aus Deutschland, die mit 39 % vor Finanzinvestoren (25 %) liegen. Der Markt zeigt also eine starke Präsenz industrieller Investoren, während Finanzinvestoren weiterhin zurückhaltend agieren. Auch bei den Branchen zeichnet sich ein klares Bild ab: Technologie, Medien & Telekommunikation, Gesundheitswesen, Energie sowie Business Services sind die am attraktivsten bewerteten Sektoren, während Immobilien, Bau & Logistik sowie Reisen und Tourismus als weniger interessante Investmentbereiche gelten.



Die größten Herausforderungen für Transaktionen bestehen laut den Befragten vor allem in Verkäufererwartungen, Investorenanforderungen und bürokratischen Hürden, während positive Faktoren wie Wachstum, Innovation, qualifizierte Mitarbeiter und Digitalisierung als wichtige Treiber für M&A-Aktivitäten genannt wurden.

Der Small- und Midcap-M&A-Markt bleibt 2024 und voraussichtlich auch 2025 ein herausforderndes Umfeld. Während sich die Risikobereitschaft der Investoren auf einem niedrigen Niveau stabilisiert, bleibt die allgemeine Stimmung zurückhaltend. Die Erwartungen an Käufer und Verkäufer steigen, Finanzierungsoptionen sind begrenzter, und die Dauer von Transaktionsprozessen verlängert sich. Ein Einbruch des Marktes wird jedoch nicht erwartet. Vielmehr gehen die meisten Marktteilnehmer davon aus, dass das Tal erreicht ist und sich die Bewertungen sowie die Transaktionsaktivität auf dem aktuellen Niveau seitwärts bewegen.

Die kommenden Monate werden daher weiterhin von einer Phase der Anpassung und Neuorientierung geprägt sein, in der sich Marktteilnehmer auf veränderte Finanzierungsbedingungen und neue Bewertungsmaßstäbe einstellen müssen. Unternehmen und Investoren, die flexibel agieren und sich frühzeitig auf diese Marktgegebenheiten einstellen, haben dennoch gute Chancen, erfolgreiche Transaktionen abzuschließen.



Statistische Daten der Befragten

- Herkunft: Deutschland (ca. 84 %), Schweiz (9 %), Österreich (4 %)
- Berufsgruppe: M&A-Berater (71 %), Private-Equity-Investoren (11 %), Strategische Käufer (10 %)
- Erfahrung: Über 50 % der Teilnehmer sind älter als 45 Jahre, mit einem Fokus auf Senior-Entscheider
- Geschlecht: Mehrheitlich männlich (ca. 94 %)
- Branchenfokus: Dienstleistungen, Industrie und IT/Tech führen die Branchenliste an, während Gesundheitswesen, Energie und Konsumgüter weniger oft vertreten waren

Ergebnisse

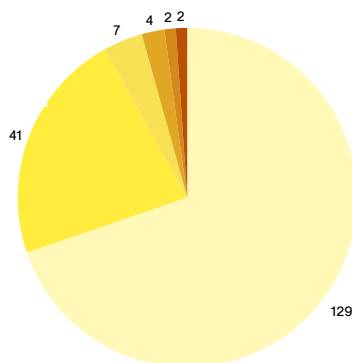
Alle Fragen im Detail



Frage 1

An wie vielen Transaktionen waren Sie persönlich in 2024 beteiligt?

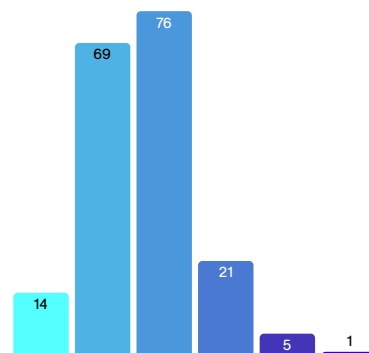
- bis zu 5
- 6–10
- 11–15
- 16–20
- 21–40
- >40



Frage 2

In welchen Größenordnungen lagen die Transaktionen, an denen Sie beteiligt waren, überwiegend?

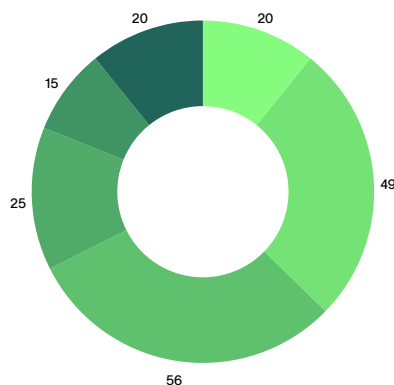
- unter 1 Mio €
- 1–5 Mio €
- 5–30 Mio €
- 30–100 Mio €
- 100–500 Mio €
- >500 Mio €



Frage 3

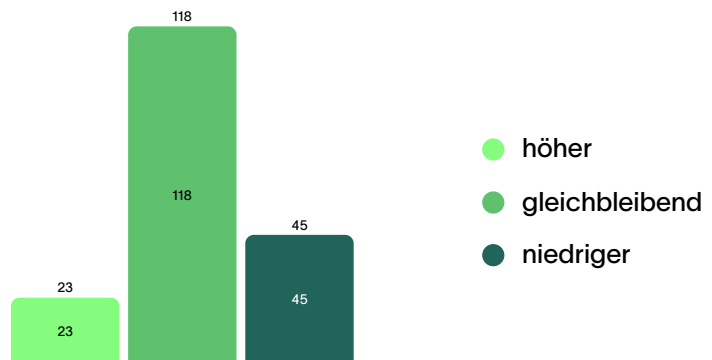
Mit welchem Transaktionsmultiplikator wurden Unternehmen im Durchschnitt bewertet? (EV/LTM EBITDA)

- <4
- 4–5
- 5–6
- 6–7
- 7–8
- >8



Frage 4

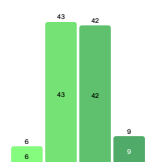
Wie wird sich die Höhe der Bewertungsmultiplikatoren bei M&A-Transaktionen Ihrer Meinung nach in 2025 entwickeln?



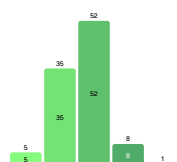
Frage 5

Wie bewerten Sie die folgenden Punkte im M&A-Markt 2024?

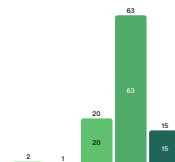
- sehr niedrig
- niedrig
- durchschnittlich
- überdurchschnittlich
- sehr hoch



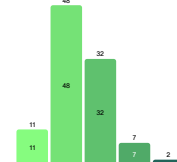
Anzahl Transaktionen



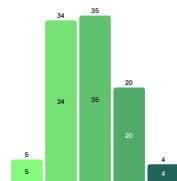
Bewertung abgeschlossener Transaktionen



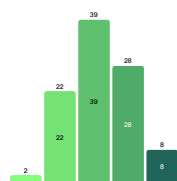
Prozessdauer



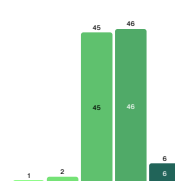
Prozessanzahl abgeschlossener Deals



Anzahl Käufer im Markt



Anzahl Verkäufer im Markt

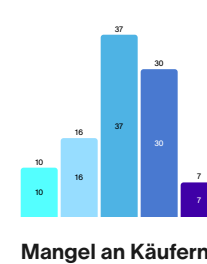
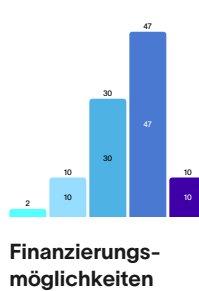
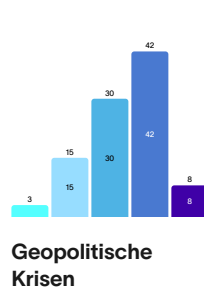
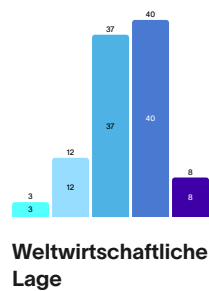
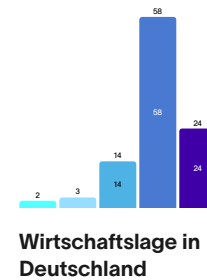
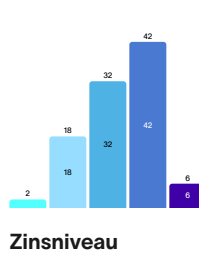


Komplexität der Transaktionen

Frage 6

Welche Faktoren haben den M&A-Markt in 2024 beeinflusst?

sehr wenig wenig neutral stark sehr stark



„Smallcap-Deals sind aktuell ein Drahtseilakt: komplexe Prozesse, lange Laufzeiten – und am Ende oft nur durchschnittliche Bewertungen. Wer erfolgreich abschließen will, braucht starke Vorbereitung und Flexibilität.“

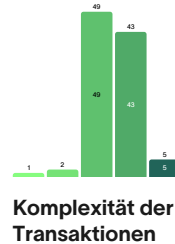
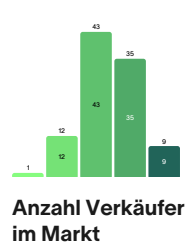
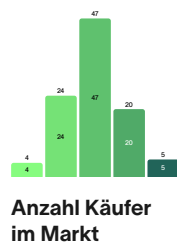
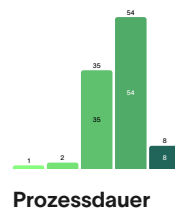
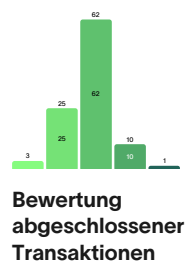
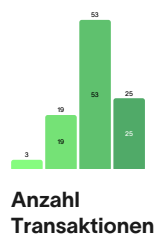
Kai Hesselmann, Co-Founder von DEALCIRCLE



Frage 7

Wie schätzen Sie die folgenden Punkte im M&A-Markt für 2025 ein?

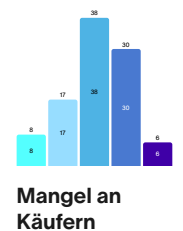
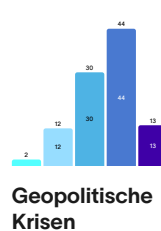
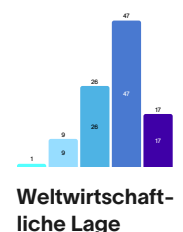
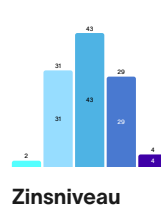
- sehr niedrig
- niedrig
- durchschnittlich
- überdurchschnittlich
- sehr hoch



Frage 8

Welche Faktoren werden den M&A-Markt in 2025 beeinflussen?

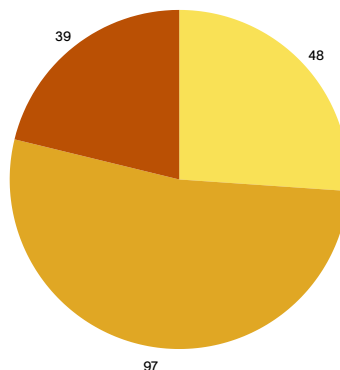
- sehr wenig
- wenig
- neutral
- stark
- sehr stark



Frage 9

Wie beurteilen Sie die Quantität der Investitionsmöglichkeiten in 2024 im Vergleich zu 2023?

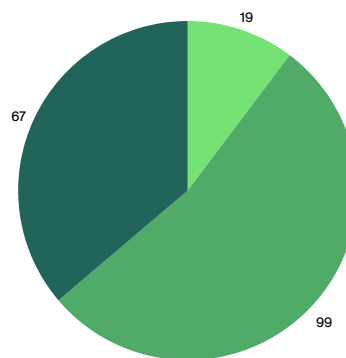
- zunehmend
- gleichbleibend
- abnehmend



Frage 10

Wie beurteilen Sie die Qualität der Investitionsmöglichkeiten in 2024 im Vergleich zu 2023?

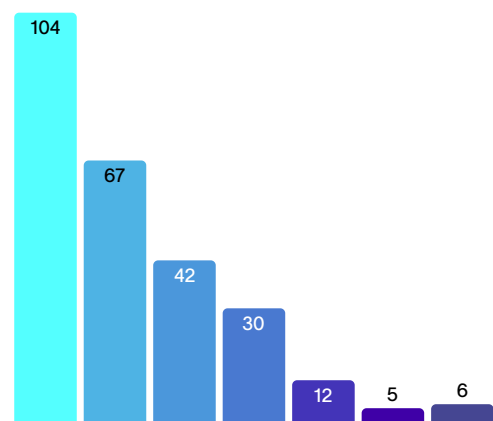
- besser
- gleichbleibend
- schlechter



Frage 11

Mit welcher Art von Investoren haben Sie in 2024 die meisten Transaktionen abgeschlossen?

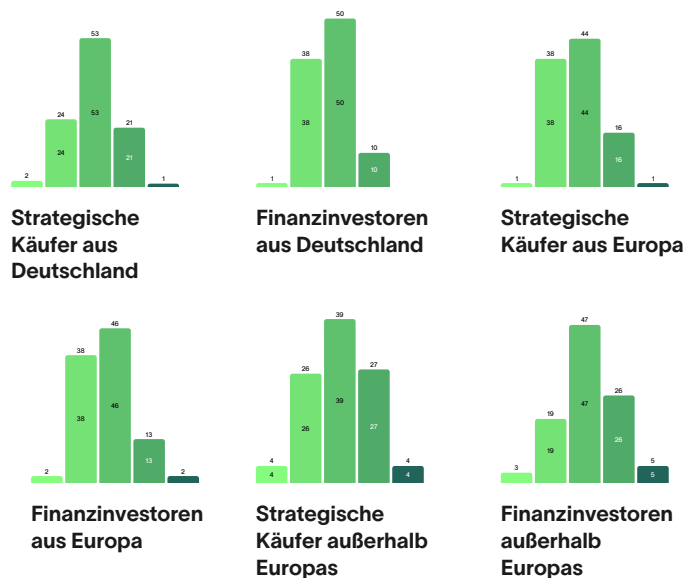
- Strategische Käufer aus Deutschland
- Finanzinvestoren aus Deutschland
- Strategische Käufer aus Europa
- Finanzinvestoren aus Europa
- Finanzinvestoren außerhalb Europas
- Sonstiges



Frage 12

Welche Veränderungen der Käufertypen erwarten sie in 2025 im Vergleich zu 2024?

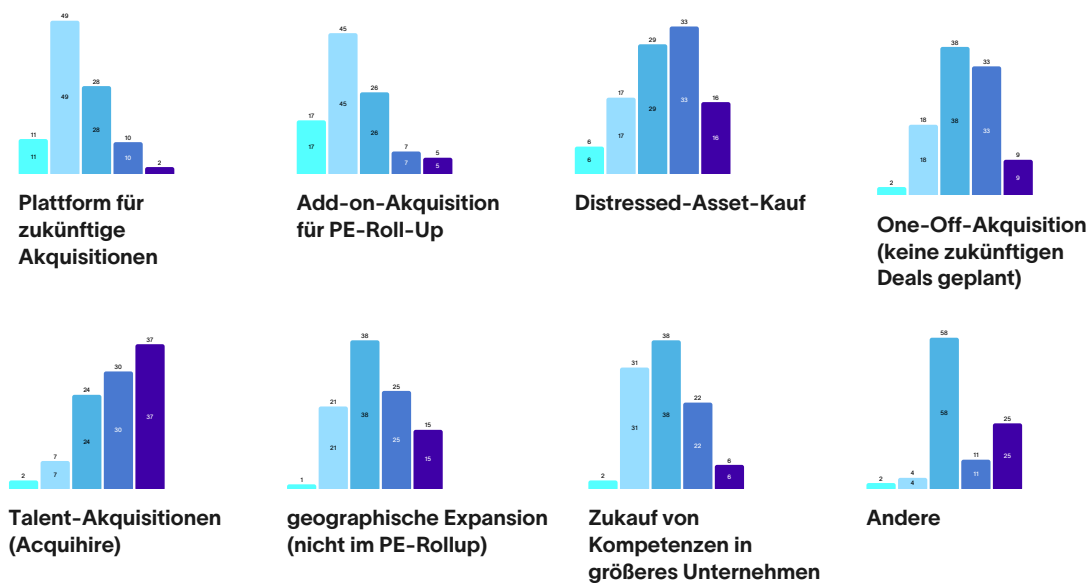
- viel mehr
- mehr
- gleichbleibend
- weniger
- viel weniger



Frage 13

Wie oft haben Sie Käufer in 2024 nach folgenden Deal-Arten suchen sehen?

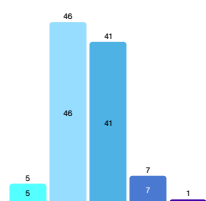
- sehr oft
- oft
- gelegentlich
- selten
- nie



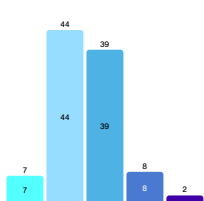
Frage 14

Welche Veränderungen erwarten Sie bei den Deal-Arten für 2025?

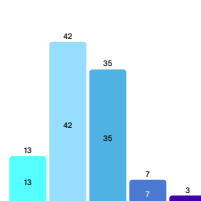
■ viel mehr ■ mehr ■ gleichbleibend
■ weniger ■ viel weniger



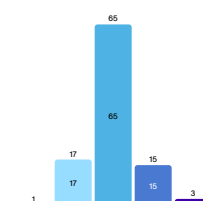
Plattform für zukünftige Akquisitionen



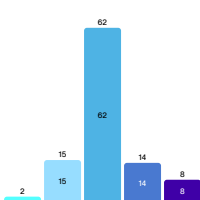
Add-on-Akquisition für PE-Roll-Up



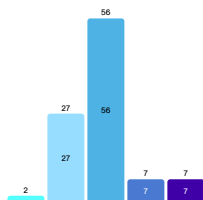
Distressed-Asset-Kauf



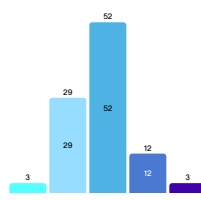
One-Off-Akquisition (keine zukünftigen Deals geplant)



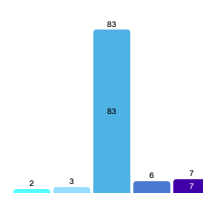
Talent-Akquisitionen (Acquihire)



geographische Expansion (nicht im PE-Rollup)



Zukauf von Kompetenzen in größeres Unternehmen



Andere

„Die Marktbedingungen für Smallcap-Transaktionen sind herausfordernd: Deals ziehen sich, Finanzierungen sind schwieriger und die Bewertungen bleiben unter Druck. Käufer haben die Wahl – Verkäufer müssen sich anpassen.“

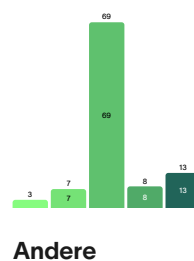
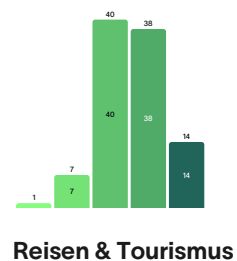
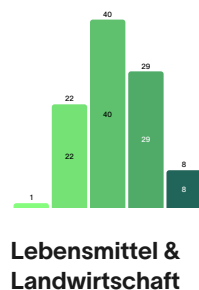
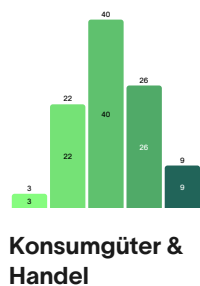
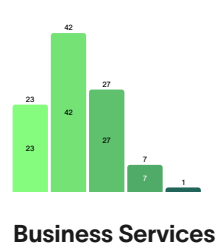
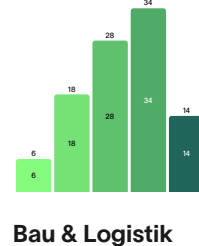
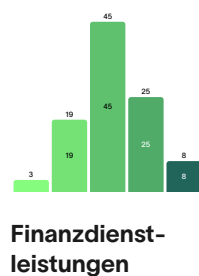
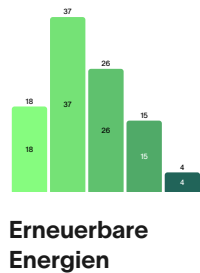
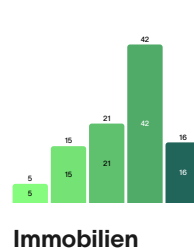
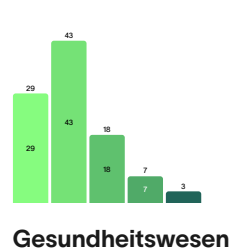
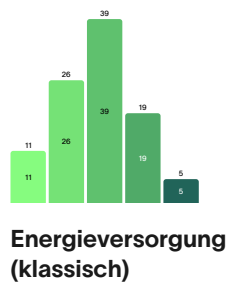
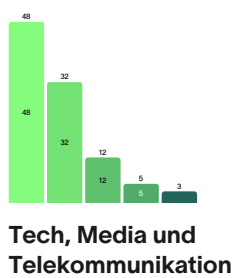
Kai Hesselmann, Co-Founder von DEALCIRCLE



Frage 15

Wie interessiert waren Käufer in 2024 in folgende Branchen?

- sehr interessiert
- etwas interessiert
- gelegentlich interessiert
- eher uninteressiert
- nicht interessiert

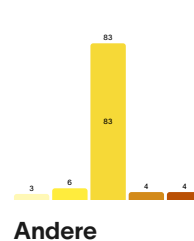
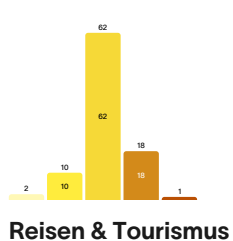
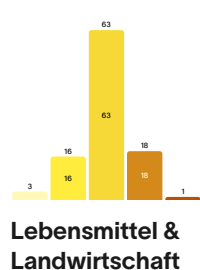
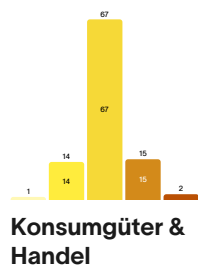
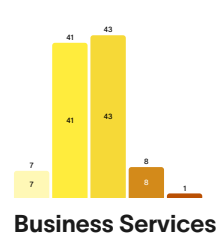
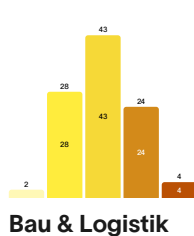
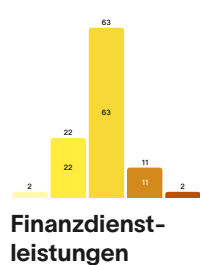
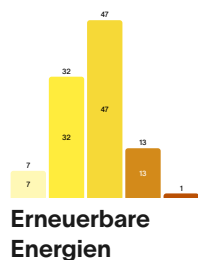
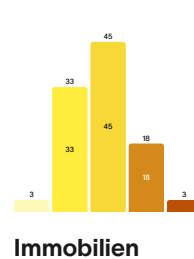
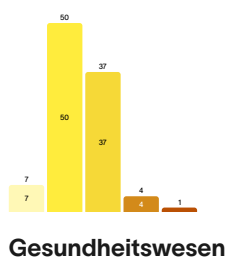
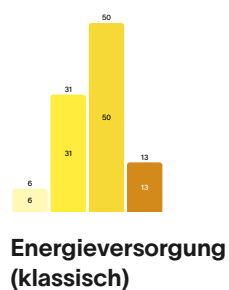
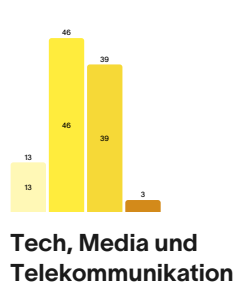


Ergebnisse Käufer und Branchen

Frage 16

Wie wird sich die Nachfrage von Käufern für die u.g. Branchen in 2025 verändern?

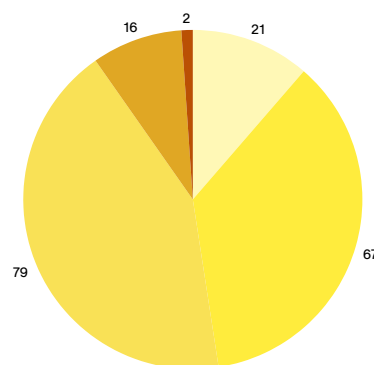
- viel stärker
- stärker
- gelegentlich
- weniger
- viel weniger



Frage 17

Wie hat sich Ihre Risikobereitschaft im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen in 2024 im Vergleich zu 2023 verändert?

- deutlich niedriger
- niedriger
- gleichbleibend
- höher
- deutlich höher



Frage 18

Was waren in 2024 die Hauptgründe für Ihre veränderte Risikobereitschaft?

114
Antworten

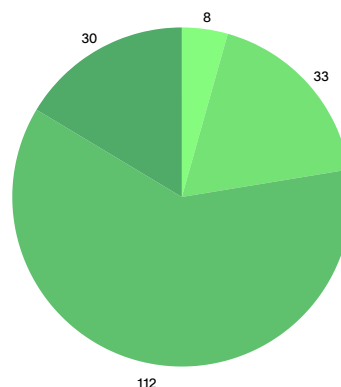
Zinsniveau
Geopolitische Unsicherheit
Angabe
Veränderung
Perspektive
Zinsen
Welt
Wirtschaftliche Situation
Wirtschaftslage
Käufer
Rückläufige Geschäftsentwicklung
Wirtschaftliche Verunsicherung
Situation
Deutschland
Wirtschaftliche Unsicherheit
Konjunkturelle Rückgänge

**keine
Veränderung**

Frage 19

Wie schätzen Sie Ihre Risikobereitschaft im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen für das Jahr 2025 im Vergleich zu 2024 ein?

- deutlich niedriger
- niedriger
- gleichbleibend
- höher
- deutlich höher



Frage 20

Was waren in 2024 die Hauptgründe für Ihre veränderte Risikobereitschaft?

89
Antworten

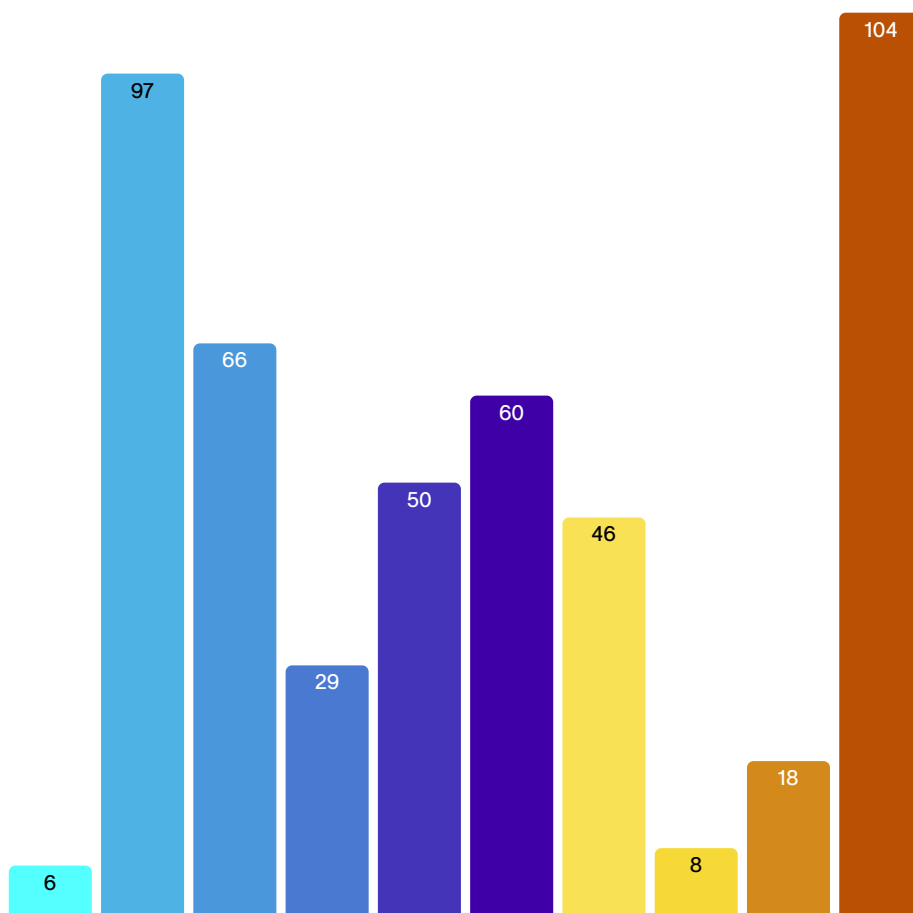
Wahl

Wirtschaftslage
Geänderte Marktbedingungen
Geopolitische Lage
Entwicklung
verlässlicher Partner
Unternehmen
Zinsen
Gestärkte Finanzkennzahlen
Höhere Absicherung
Müssen
Hoffnung
Politische Unsicherheiten
Abwarten
USA
geopolitische Unterheit
unverändert
Politökonomische Veränderungen

Frage 21

Was waren in 2024 die häufigsten Gründe für den Abbruch von Transaktionen?

- IT-Struktur
- Ergebnisabweichungen während der Transaktionsdauer
- Schwindendes Vertrauen im DD-Prozess
- Fehlerhafte Angaben des Verkäufers/Verschweigen von Problemen
- wesentliche nachteilige Änderung der Geschäftsgrundlage
- fehlende Finanzierung
- emotionale Gründe
- sonstige Vertragsklauseln
- Garantien und Gewährleistungen
- Kaufpreis

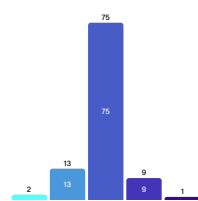


Ergebnisse Treiber für Transaktionen

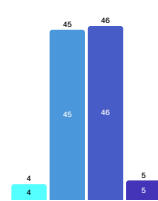
Frage 22

Welche Relevanz werden die verschiedenen Abbruch-Gründe in 2025 haben?

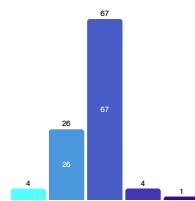
- viel höher
- höher
- gleichbleibend
- geringer
- viel geringer



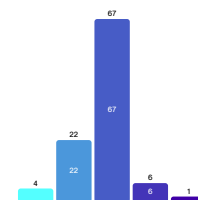
IT-Struktur



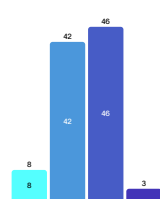
Ergebnisabweichungen während der Transaktionsdauer



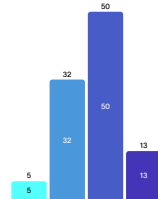
Schwindendes Vertrauen im DD-Prozess



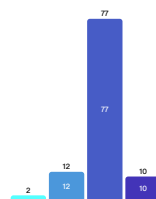
Fehlerhafte Angaben des Verkäufers/Verschweigen von Problemen



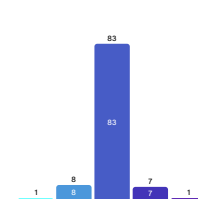
wesentliche nachteilige Änderung der Geschäftsgrundlage



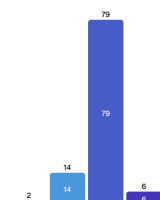
fehlende Finanzierung



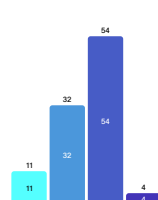
emotionale Gründe



sonstige Vertragsklauseln



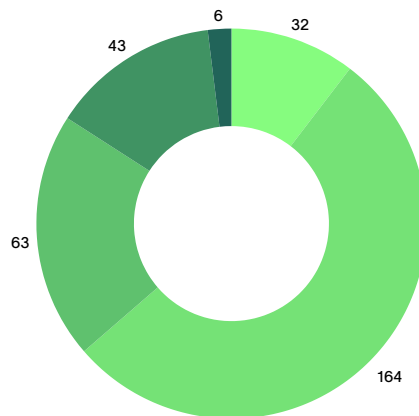
Garantien und Gewährleistungen



Kaufpreis

Frage 23

Was waren in 2024 die häufigsten Gründe für einen Verkauf?

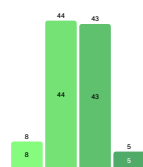


- Ende der finanziellen Leistungsfähigkeit
- Nachfolgegründe
- Ende der strategischen Entwicklung aus eigener Kraft
- Gewinnrealisierung
- Sonstiges

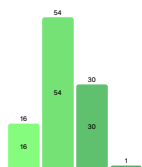
Frage 24

Welche Relevanz werden die möglichen Verkaufsgründe in 2025 haben?

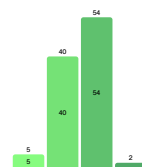
- viel höher
- höher
- gleichbleibend
- geringer
- viel geringer



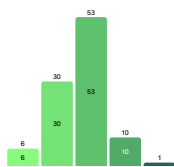
Ende der finanziellen Leistungsfähigkeit



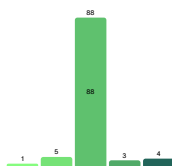
Nachfolgegründe



Ende der strategischen Weiterentwicklung aus eigener Kraft



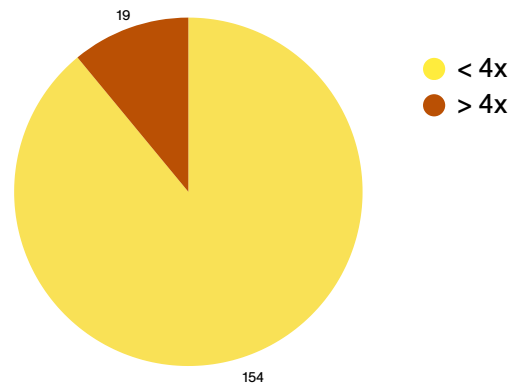
Gewinnrealisierung



andere Gründe

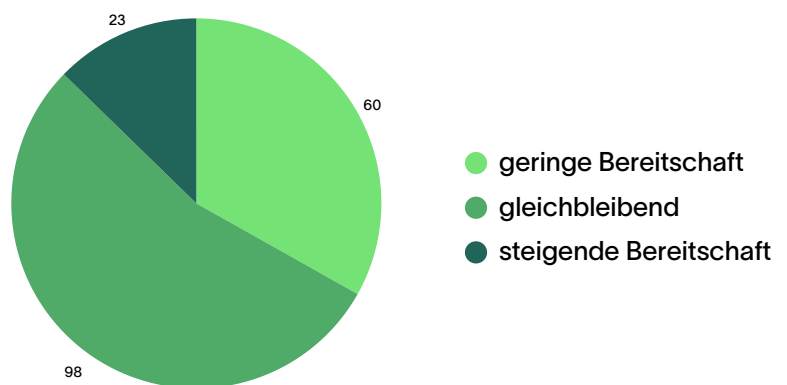
Frage 25

Das Wievielfache des EBITDA haben Banken in 2024 bei Akquisitionsfinanzierungen finanziert?



Frage 26

Wie wird sich die Finanzierungsbereitschaft der Banken in 2025 verändern?



„Viele Verkäufer gehen mit hohen Erwartungen in den Prozess, aber die Realität sieht anders aus: steigende Risiken, sinkende Finanzierungsbereitschaft und längere Verhandlungen. Wer verkaufen will, sollte wissen, worauf er sich einlässt.“

Kai Hesselmann, Co-Founder von DEALCIRCLE



Frage 27

Was glauben Sie, wer wird die vorgezogenen Bundestagswahlen gewinnen? (Reihenfolge nach Wahlergebnis 2021)

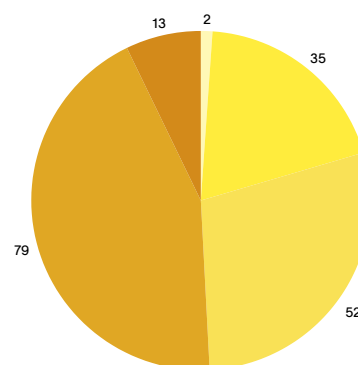
- SPD
- CDU
- Grüne
- FDP
- AFD
- Linke
- Sonstige



Frage 28

Wie stark wird der Einfluss der neuen Regierung auf die Wirtschaft und den M&A-Markt sein?

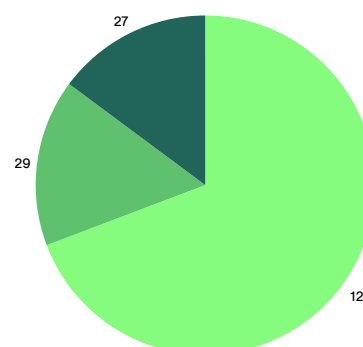
- sehr gering
- gering
- gleichbleibend
- stark
- sehr stark



Frage 29

Rechnen Sie in 2025 mit weiteren Zinssenkungen?

- Ja, bis zu 0,5 Prozentpunkte
- Ja, mehr als 0,5 Prozentpunkte
- Nein



Frage 30

Welche drei Schmerzpunkte beeinflussen Ihr operatives Geschäft aktuell am stärksten?

126
Antworten



Frage 31

Würde man diese 3 Punkte ausklammern, was sind die 3 Punkte, die Ihr operatives Geschäft am stärksten positiv beeinflussen?

107
Antworten



