

Strategisches Sparring für den Mittelstand

Accso: Partnerschaftliche Nachfolgelösung schafft Freiräume für Wachstum und Innovation

Die Regelung der Unternehmensnachfolge stellt gesunde mittelständische Betriebe häufig vor komplexe Herausforderungen. Wenn familieninterne Lösungen fehlen und ein Verkauf an strategische Investoren vermieden werden soll, rücken alternative Beteiligungsmodelle in den Fokus. Ein praxisnahes Beispiel für eine verlässliche Nachfolgelösung ist die Accso – Accelerated Solutions GmbH. VON **ALEXANDER GÖRHING**



Foto: © Accso – Accelerated Solutions GmbH

Digitale Lösungen für die Smart City: Gemeinsam mit Yunex Traffic entwickelte Accso ein Produkt, das Umwelt- und Verkehrsdaten öffentlich zugänglich macht.

KURZPROFIL

Accso – Accelerated Solutions GmbH

Gründungsjahr: 2010

Branche: IT-Dienstleistungen

Firmensitz: Darmstadt

Mitarbeiter: > 300

Umsatz 2024/2025: rund 38 Mio. EUR

www.accso.de

Der Mittelständler mit Hauptsitz in Darmstadt ist ein deutscher IT-Dienstleister für individuelle Softwareentwicklung und digitale Transformation. Das Unternehmen entwickelt maßgeschneiderte digitale Lösungen für geschäftskritische Prozesse, von der Idee über die Konzeption und Entwicklung bis zum Betrieb.

KI ist dabei bewusst in Projekte, interne Abläufe und Denkweise integriert. Zum Kundenkreis zählen namhafte Großkonzerne sowie Institutionen wie die Deutsche Bahn, Fraport, Daimler Truck, die Deutsche Telekom, BMW, ARD, ZDF und die Deutsche Stiftung Organtransplantation.

Spezifische Anwendungsfälle verdeutlichen die breite Einsatzpalette der individuell entwickelten Softwaresysteme des IT-Hauses. Für das Schienengüterverkehrsunternehmen DB Cargo entwickelte die Gesellschaft ein maßgeschneidertes Dispositionssystem für Güterwagen. Ein weiteres zentrales Praxisbeispiel bildet das logistische Backbone-System für die Deutsche Stiftung Organtransplantation. Die Plattform steuert anfallende Koordinationsprozesse von der Organentnahme bis hin zur Verteilung an behandelnde Ärzte.

Um das Fortbestehen und Wachstum des Unternehmens zu sichern und gleichzeitig die nächste Entwicklungsphase einzuleiten, stellten die Gründer frühzeitig die Weichen für eine geregelte Unternehmensnachfolge. Die Gesellschafter und Führungskräfte verständigten sich auf den Einstieg eines externen

Partners. Ende Juli 2024 erwarb die Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner (VREP) eine signifikante Minderheitsbeteiligung an dem Softwarehaus. Die beiden Gründer bleiben gemeinsam weiterhin mehrheitlich an der Gesellschaft beteiligt, während parallel eine etablierte Mitarbeitergesellschaft knapp ein Viertel der Anteile hält. Durch diese Konstellation wird sichergestellt, dass die bisherige Führungskultur sowie die bewährten Strukturen im Unternehmen unverändert fortbestehen.

Gezielte Partnerwahl ohne operative Eingriffe

„Das Interesse an unserem Unternehmen war außerordentlich groß – es gab zahlreiche Angebote und Anfragen sowohl von strategischen Investoren als auch von Finanzinvestoren. Den Ausschlag für den Finanzierungspartner aus Frankfurt am Main gaben der mittelständisch geprägte Ansatz sowie die Zusage, die bestehende Identität des Hauses zu wahren“, sagt Thomas Jäger, Geschäftsführer von Accso. Er fährt fort: „Die Gründer hatten im Vorfeld mit verschiedenen Investoren gesprochen und gezielt jemanden gesucht, dessen Portfolio gut zu uns passt. Vom ersten Gespräch bis zur Transaktion ging es relativ schnell, die Rahmenbedingungen haben direkt gepasst.“

Aus Sicht des Investors VREP bot das Unternehmen ein überaus solides Fundament. Markus Huber, Senior Investment Manager bei VR Equitypartner, erklärt zu den Anlässen des Einstiegs:

Foto: © VREP



Markus Huber

Foto: © Accso



Thomas Jäger

„Accso hatte ein sehr breites, etabliertes Managementteam mit klarer Strategie und belastbaren Strukturen für eine erfolgreiche Weiterentwicklung und effiziente Entscheidungsfindung. Unser Ziel war es, eine langfristige Nachfolge auf Gesellschafterebene zu begleiten, ohne in das operative Tagesgeschäft einzugreifen.“ Die Transaktion wurde nach Angaben der Beteiligten innerhalb von weniger als drei Monaten und ohne externe M&A-Berater abgewickelt.

Strategischer Austausch und Synergien im Netzwerk

Die Rolle des Beteiligungspartners fokussiert sich auf die Funktion eines strategischen Sparringspartners. In regelmäßig stattfindenden Gesellschafterversammlungen werden mittelfristige Ziele, Marktpotenziale und Risiken unter anderem auch von größeren Aufträgen gemeinsam erörtert. Zudem profitiert der IT-Dienstleister von den Kontakten innerhalb des Portfolios von VR Equitypartner.

Ein jährliches Netzwerkevent ermöglicht den direkten Austausch mit Vertretern der anderen Unternehmen. Aus solchen Zusammentreffen heraus entstanden bereits konkrete Kooperationen, bei denen gemeinsame Angebote für Kunden im öffentlichen Sektor erarbeitet wurden.

Über die Bereitstellung von Eigenkapital hinaus bringt VREP auch Branchenerfahrungen und Markteinschätzungen in die strategische Diskussion ein. Auf diese Weise lassen sich geplante Investitionen fundiert evaluieren. So wurde nach gemeinsamen Analysen beispielsweise entschieden, auf den Aufbau eines eigenen Produktgeschäfts zu verzichten und den Fokus weiterhin auf die agile Entwicklung individueller Softwarelösungen zu legen.

Transformation und Integration von KI

Die Transformation des Unternehmens in Richtung „AI-Native“ vollzieht sich

derzeit auf zwei unterschiedlichen Ebenen. Einerseits begleitet der IT-Dienstleister seine Kunden bei der Digitalisierung geschäftskritischer Abläufe. Andererseits verändert sich die eigene Wertschöpfungskette durch den konsequenten Einsatz moderner Technologien. Insbesondere dem Bereich der künstlichen Intelligenz kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu.

Künstliche Intelligenz wird im Haus standardmäßig in allen Bereichen als Werkzeug genutzt, beispielsweise um Code effizienter und schneller zu erzeugen. Jäger führt zur Rolle dieser Technologie aus: „Wir haben sehr früh erkannt, welche Potenziale KI im Software Engineering bietet. In allen Bereichen, von Design bis Betrieb, unterstützen uns Agenten. So beschleunigen wir unsere Entwicklungsprozesse – die Verantwortung für die Ergebnisse bleibt dabei aber stets beim Menschen.“ Durch die gewonnene Effizienz entstehen Freiräume in der Zusammenarbeit mit Kunden, die verstärkt für die strategische Beratung im Projekt genutzt werden.

Auch aus Sicht von Investoren gewinnt die technologische Ausrichtung bei der Bewertung von Unternehmen an Gewicht. Die konsequente Integration von KI in bestehende Prozesse gilt als wesentlicher Faktor für die Zukunftsfähigkeit mittelständischer Betriebe. „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass der Einsatz moderner KI-Werkzeuge nicht der Rationalisierung oder dem Abbau von Arbeitsplätzen dient, sondern die Basis für weiteres organisches Wachstum darstellt“, sagt Jäger.

Digitalisierungspotenziale in der öffentlichen Verwaltung

Erhebliches Wachstumspotenzial sieht Jäger in den kommenden Monaten vor allem in der öffentlichen Verwaltung. Die Schnittstelle zwischen Bürgern und Behörden biete immer noch vielfältige Optimierungsmöglichkeiten. Bei Antragsverfahren bestehe in Deutschland deutlicher Nachholbedarf.

Ein aktuelles Kundenprojekt zeigt bereits, wie Behörden von der Digitalisierung ihrer Antragsverfahren profitieren. Durch den gezielten Einsatz moderner IT-Lösungen können behördli-



Foto: © Accso - Accelerated Solutions GmbH

Ein Software Engineer bei Accso nutzt KI für die effiziente Entwicklung individueller Softwarelösungen.

che Abläufe künftig wesentlich effizienter gestaltet werden.

Neue Modellgenerationen: World Models und Physical AI

Über bisherige Sprach- und Textanwendungen hinaus rücken neuartige KI-Modellgenerationen wie sogenannte World Models und Physical AI in den Fokus. Nach Angaben von Jäger begreifen diese Systeme zunehmend physikalische Gesetzmäßigkeiten und kalkulieren die direkten Folgen eigener Aktionen. Insbesondere in der Robotik sowie bei der komplexen Steuerung automatisierter Produktionsprozesse eröffnet diese technologische Entwicklung völlig neue Perspektiven für Industrieunternehmen.

Skalierung der Organisation

Mit Blick auf die kommenden Jahre strebt der IT-Dienstleister eine weitere Vergrößerung der Belegschaft an. Unter dem internen Zielwert „Accso 500“ soll die Zahl der Beschäftigten von derzeit knapp 300 auf 500 gesteigert werden. Um bei diesem Wachstumstempo die Unternehmenskultur zu sichern, setzt der Betrieb auf flache Hierarchien, dezentrale Teamentscheidungen und eine kontinuierliche Weiterbildung der Belegschaft.

Die Partnerschaft mit VR Equitypartner zeigt auf, wie der Mittelstand die Herausforderungen von Unternehmensnachfolge, technologischem Wandel und organisatorischem Wachstum erfolgreich kombinieren kann. Ohne den externen Partner wären strategische Vorhaben und die Absicherung der Gesellschafterstruktur in dieser Form und Geschwindigkeit nicht umsetzbar gewesen. ■