



FUSIONEN UND ÜBERNAHMEN ALS EFFEKTIVE ANORGANISCHE WACHSTUMSTREIBER

Unternehmenszukaufe und strategische Beteiligungen als Ausweg aus der Wachstumsfalle

Hamburg, 12.02.2014: Schwache Eigenkapitalquoten und hohe Fremdkapitalabhängigkeit verhindern im Mittelstand oftmals die Möglichkeiten organischen Wachstums auf dem Weg zur Marktführerschaft. In solchen Fällen bietet anorganisches Wachstum durch den Zukauf von Konkurrenzunternehmen und den Erwerb von strategischen Beteiligungen oftmals den rettenden Ausweg aus der Wachstumsfalle. Dabei kommt nicht allein der Auswahl eines geeigneten Zielunternehmens, der Sicherstellung einer maßgeschneiderten Transaktionsfinanzierung und dem finalen Unternehmenskauf eine Schlüsselrolle zu, sondern vor allem dem erfolgreichen Post-Merger-Integration-Management, um Rationalisierungs- und Synergie-Effekte optimal ausnutzen zu können.

Vor dem Hintergrund ihrer Unternehmensziele und ihrer individuellen Unternehmenspotentiale streben die meisten mittelständischen Unternehmen die Marktführerschaft an: Auf globaler oder regionaler Ebene, bezogen auf ganze Produktparten oder Einzelprodukte oder im Hinblick auf bestimmte Kundensegmente.

Die Gründe für weiteres Wachstum – und damit das erstmalige Erreichen oder die erfolgreiche Verteidigung einer Marktführerschaft – sind vielfältig: Größere Umsätze sichern dem Unternehmen eine stärkere Verhandlungsposition auf den Beschaffungsmärkten. Daraus resultieren regelmäßig größere Rabatte und langfristige Zahlungsziele. Die höhere Einkaufs- und Produktionsmenge reduziert zudem die variablen Beschaffungs- und Produktionskosten. Daraus wiederum ergibt sich eine höhere Umsatzrendite respektive eine größere Preisflexibilität auf den Absatzmärkten. Zudem sorgen höhere Absatzmengen für eine verbesserte Produktpräsenz auf den Absatzmärkten. Daneben besteht auch seitens der Banken und Eigenkapitalinvestoren eine größere Bereitschaft, in solche Unternehmen zu investieren, die sich auf Wachstumskurs befinden.

„Aufgrund der traditionell geringen Eigenkapitalquoten und der damit verbundenen starken Fremdkapitalabhängigkeit sind die

Möglichkeiten organischen Wachstums im Mittelstand regelmäßig beschränkt,“ erläutert Raoul Richau, Gründer und Inhaber der Beratungsagentur Richau Consulting. „Einen Ausweg aus dieser Wachstumsfalle bietet anorganisches Wachstum durch Unternehmenszukauf oder durch strategischen Beteiligungserwerb. Damit ist das anorganische Wachstum durch Fusionen und Übernahmen einer der großen Wert- und Wachstumstreiber im deutschen Mittelstand.“

Wenn Unternehmen kein organisches Wachstum aus eigener Kraft generieren können, dann liegt der Schritt zum anorganischen Wachstum durch den Zukauf von Konkurrenzunternehmen oder der Erwerb strategischer Beteiligungen nahe. Doch aufgrund der Komplexität dieser Transaktionen und des hohen Finanzierungsvolumens scheuen viele mittelständische Unternehmen diesen Schritt. Denn nicht selten bedeutet der Zukauf von Konkurrenzunternehmen ein schlagartiges Wachstum des eigenen Unternehmens um 20 oder 30 oder gar 50 Prozent. Mit den einhergehenden Herausforderungen sind mittelständische Unternehmen im Alleingang regelmäßig überfordert, zumal das operative Tagesgeschäft häufig die erfolgreiche Planung und Umsetzung komplexer Sonderprojekte ohne externe Unterstützung kaum zulässt.



„Vor dem Hintergrund der individuellen Unternehmensziele und Unternehmenspotentiale zählt aber nicht allein die Auswahl passender Zielunternehmen, die gründliche Due-Diligence-Prüfung des Zielunternehmens, die Sicherung einer maßgeschneiderten Transaktionsfinanzierung, die erfolgreiche Vertragsverhandlung hinsichtlich der wirtschaftlichen Eckdaten und deren rechtliche Umsetzung auf Vertragsebene. Eine Schlüsselrolle hat vor allem die erfolgreiche Integration des Zielunternehmens und die erforderliche strukturelle Anpassung im Rahmen des Post-Merger-Managements. Denn dann, wenn für die begleitenden M&A-Experten, die Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Transaktionsbanken nach dem Closing Dinner die Arbeit beendet ist, beginnt für das Unternehmen die eigentliche Arbeit. Die Organisations- und Personalstrukturen und Geschäftsprozesse müssen dem anorganischen Wachstum angepasst werden, um eine Dopplung von Strukturen zu vermeiden und die angestrebten Synergie-Effekte durch eine effektive Rationalisierung auch erfolgreich nutzen zu können.“

Die nötige Unterstützung können strategische Eigenkapitalinvestoren bieten, die nicht nur zur Verbesserung der Kapitalstrukturen und zur Transaktionsfinanzierung beitragen, sondern das Unternehmen auch aktiv mit Ihrem M&A-Know-How hinsichtlich der erfolgreichen Übernahme und Eingliederung von erworbenen Unternehmen unterstützen können. Eine weitere Option ist die rechtzeitige und vorausschauende Einbindung von Beratungsexperten oder Interim-Managern, die neben der fachlichen Expertise auch die zeitlichen und personellen Kapazitäten mitbringen, um die Planung und Umsetzung der Transaktion und die anschließende Post-Merger-Integration des Zielunternehmens erfolgreich begleiten zu können.

ZUM AUTOR

Raoul Richau, Jahrgang 1977, studierte Rechtswissenschaften und Betriebswirtschaft und sammelte von 1999 bis 2007 mehrjährige Beratungserfahrungen in namhaften Wirtschaftskanzleien, Steuerberaterbüros, Prüfungsgesellschaften und Unternehmensberatungen. Seit 2007 verantwortete er als Kaufmännischer Bereichsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung die Abteilungen Controlling, Finanzen, Steuern, Recht und Personal innerhalb mittelständischer, inhabergeführter Unternehmen und Unternehmensgruppen. Zu seinen Aufgaben zählen dabei unter anderem die Begleitung der strategischen Unternehmensausrichtung und Organisationsentwicklung. 2011 gründete er die Beratungsagentur RICHAU CONSULTING.



FIRMENPORTRAIT

RICHAU CONSULTING unterstützt mittelständische, inhabergeführte Familienunternehmen an den Standorten Hamburg-Bremen-Münster-Osnabrück bei Veränderungsprozessen mit den erforderlichen fachlichen Kompetenzen und personellen Ressourcen durch den gezielten Einsatz von Interim Managern.

PRESSEKONTAKT

RICHAU CONSULTING · Herr Raoul Richau
Glockengießerwall 17 · 20095 Hamburg
Telefon +49-40-33313-773
Telefax +49-40-33313-774
kontakt@richauconsulting.de
www.richauconsulting.de