

Expansion: Wachstum durch gezielte Unternehmenskäufe

Strategische Überlegungen im Vorfeld einer Transaktion

Warum durch Akquisitionen wachsen?

Heutzutage stehen Unternehmen in dynamischen Marktumfeldern permanent unter Druck, sich weiterzuentwickeln und Marktanteile zu sichern. Während organisches Wachstum – also die Entwicklung aus eigener Kraft – seine Berechtigung hat, stößt es häufig an seine natürlichen Grenzen: begrenzte Ressourcen, lange Entwicklungszeiten oder gesättigte Märkte. Akquisitionen hingegen bieten Unternehmen die Möglichkeit, schnell und gezielt neue Märkte zu erschließen, technologische Kompetenzen zu gewinnen oder geografisch zu expandieren. Richtig eingesetzt, sind Unternehmenskäufe ein strategisches Instrument, um nachhaltiges und skalierbares Wachstum zu generieren – schneller und oft wirkungsvoller als durch interne Entwicklung.

Pre-Akquisition: Strategische Überlegungen

Vor dem Einstieg in konkrete Transaktionen ist eine strategische Standortbestimmung essenziell. Unternehmer sollten sich dabei u. a. mit folgenden Fragestellungen auseinandersetzen:

- In welche strategische Richtung soll sich unser Unternehmen durch Zukäufe entwickeln?
- Welche Geschäftsbereiche bieten das größte Wachstumspotenzial durch externe Ergänzung?
- Wie sieht ein ideales Zielunternehmen aus – in Bezug auf Größe, Marktstellung, Technologie, Kunden- und Mitarbeiterstruktur?
- Welche Marktrecherche und -ansprache ist geeignet, um potenzielle Zielunternehmen zu identifizieren und in Dialog zu treten?

Ein strukturierter Akquisitionsprozess beginnt also lange vor der eigentlichen Transaktion – mit einem durchdachten und fundierten Verständnis der eigenen Stärken, Schwächen und Wachstumsziele.

Vorteile von Unternehmenskäufen

Unternehmenskäufe bieten eine Vielzahl von Vorteilen, insbesondere wenn sie in eine langfristige Strategie eingebettet sind:

- **Umsatz- und Gewinnwachstum:** Der Zukauf profitabler Unternehmen kann direkt zur Bilanzstärkung beitragen.

- **Markterschließung:** Neue Kundenkreise und Vertriebswege werden schneller erreicht.
- **Technologietransfer:** Der Zugang zu marktreifen Innovationen kann den eigenen Produktentwicklungszyklus drastisch verkürzen.
- **Skalierung und Effizienzgewinne:** Synergien in Produktion, Einkauf oder Logistik stärken die Wettbewerbsfähigkeit.
- **Globalisierung:** Besonders bei internationalen Zukäufen ist die Übernahme eines etablierten Players oft der effizienteste Weg in neue Märkte.

Börsennotierte Unternehmen profitieren darüber hinaus von zusätzlichen Spielräumen: Der Kaufpreis kann ganz oder teilweise in Aktien beglichen werden – das schont Liquidität und erweitert die Verhandlungsmöglichkeiten.

Risiken bei Unternehmenskäufen

So groß die Chancen, so hoch auch die Risiken. Studien belegen: Rund die Hälfte aller M&A-Transaktionen verfehlen ihre wirtschaftlichen Ziele – sei es durch kulturelle Reibungen, strategische Fehlgriffe oder eine mangelhafte Integration.

Häufige Stolpersteine in diesem Zusammenhang sind:

- **Fehleinschätzung der Synergien:** Erhoffte Effizienzgewinne bleiben aus oder sind teuer in der Umsetzung.
- **Kulturelle Inkompatibilität:** Unterschiedliche Werte, Führungsstile oder Kommunikationsmuster führen zu Spannungen und Mitarbeiterfluktuation.
- **Überbewertung des Zielunternehmens:** Eine unrealistisch hohe Kaufpreiszahlung kann die Kapitalstruktur belasten und Investoren verunsichern.
- **Mangelhafte Integration:** IT-Systeme, Prozesse und Teams bleiben isoliert – die angestrebte Einheit bleibt Stückwerk.
- **Regulatorische Risiken:** Insbesondere bei grenzüberschreitenden Deals oder bei großen Marktveränderungen können Kartellbehörden Transaktionen blockieren oder erschweren.

Diese Risiken machen deutlich, warum Analysten Akquisitionen oft kritisch beurteilen – besonders dann, wenn Ziele, Synergien und der „strategische Fit“ nicht transparent kommuniziert werden.

Erfolgsfaktoren für nachhaltiges Wachstum durch gezielte Akquisitionen

Ein erfolgreicher Unternehmenskauf beginnt lange vor dem Closing – und endet nicht mit der Vertragsunterzeichnung. Zu den zentralen Erfolgsfaktoren zählen:

Strategische Passgenauigkeit

Das Zielunternehmen muss zur Vision und operativen Ausrichtung des Käufers passen. Eine bloße Umsatzsteigerung ohne strategische Integration bringt langfristig keinen Mehrwert.

Tiefgehende Due Diligence

Die umfassende Analyse des Zielunternehmens – von Finanzen über Markstellung bis zu kulturellen Faktoren – reduziert Risiken und verhindert Überraschungen.

Professionelles Integrationsmanagement

Die Post-Merger-Integration (PMI) entscheidet oft über Erfolg oder Misserfolg. Erfolgreiche Integrationen beruhen auf:

- frühzeitiger Kommunikationsplanung,
- klarer Governance-Struktur,
- realistischem Integrationsfahrplan,
- gezieltem Change-Management.

Erfahrene Partner

Komplexe Transaktionen erfordern spezialisiertes Know-how. Erfahrende M&A-Profis, wie die Berater von PELMONT, Juristen und Kapitalmarktexperten unterstützen dabei, Fallstricke zu vermeiden und Chancen voll auszuschöpfen.

Fazit

Wachstum durch Akquisitionen ist kein kurzfristiger Hebel, sondern ein langfristiges, strategisches Instrument. Richtig geplant, professionell begleitet und konsequent umgesetzt, können Akquisitionen aber Unternehmen auf das nächste Level heben – technologisch, geografisch und operativ.

Doch wer den Weg des anorganischen Wachstums wählt, sollte ihn nicht unterschätzen: Ohne fundierte Vorbereitung, klare Zielsetzung und saubere Integration droht statt Wachstum die strategische Überforderung.



Julia Schwendt

Research & Development

julia.schwendt@pelmont.de

© PELMONT GmbH

www.pelmont.de