

„Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

4. Wie wächst und etabliert sich ein Unternehmen?

Dr. Martin Holi

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



„Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

4.4.1 Wachstum, Wachstumssprünge und Wachstumskrisen – Transaktionsbedingtes Wachstum

Dr. Martin Holi

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



Transaktionsbedingtes Wachstum

- Externes Wachstum
- Impulse von außen
- Kauf von Unternehmen oder Fusionen
- Akquisitionen und Übernahmen
- Engl. „Mergers & Acquisitions“
- Kurz M&A



Transaktionsbedingtes Wachstum

- Ähnliche Ziele wie bei internen



Transaktionsbedingtes Wachstum

Allgemeine Ziele

- Strategisch
 - Markt – mehr Anteile, Konkurrenz verringern
 - Effizienz, Leistungsfähiger
 - Risiko, Diversifizierung

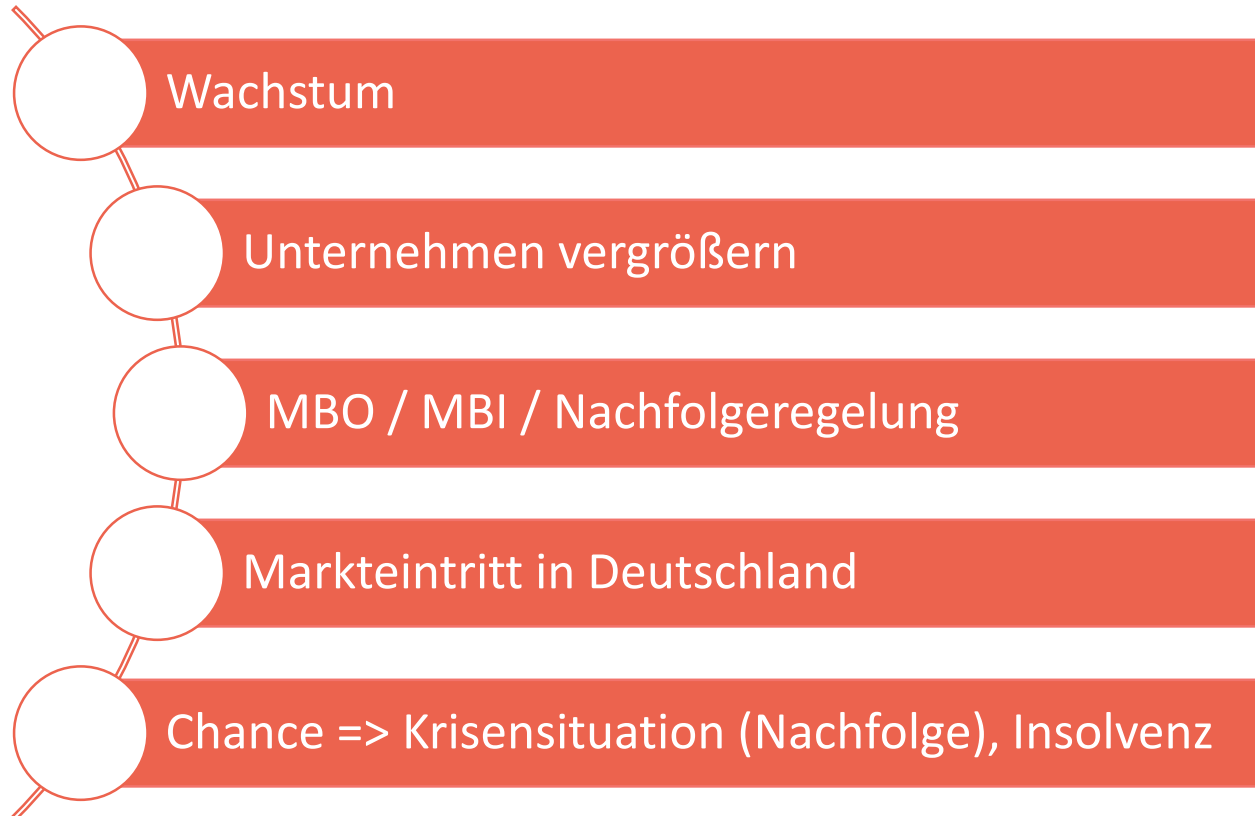


Transaktionsbedingtes Wachstum

weitere Ziele

- Finanzierung => bspw. Kapitalmarktfähigkeit
- Persönliche Motive Management / Eigentümer

Was sind die Impulse für Kauf?



Was sind die Impulse?

Kritiker sagen häufig auch, dass bei Übernahmen häufig Werte vernichtet werden.



Warum Startup?

Warum – Startup?

- Schnelle Marktführerschaft
=> neuen Märkte => Größe
=> Gewinn, Rentabilität weniger
=> Finanzierung durch VC
- Interessante Technologie
- Aqoi-hiring für gutes Personal

Beispiele

Beispiele

- Automobilkonzerne:
Car Sharing / eMobility => Wandel
- Pharma Industrie => Neue Medikamente
Biotechnologie – neue Wirkstoffe
erfolgreiche klinische Studien, weniger eigenes F&E
- Internet 4.0

Unternehmenskauf

- Käufer übernimmt das Unternehmen, wird neuer Eigentümer
- Käufer: Natürliche Person(en) oder Unternehmen(en) oder Mischung
- Meistens ein Unternehmen



Beispiel für Käufer (1)

- Grundsätzlich alle Unternehmen
- Größeren:
Finanzkraft für Kaufpreis
- Zahlen unsicher – aber über 2000 Unternehmen pro Jahr



Beispiel für Käufer (2)

International

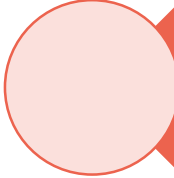
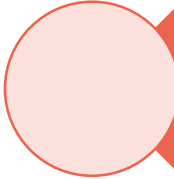
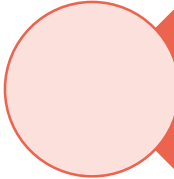
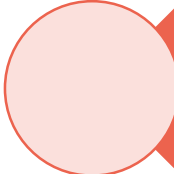
Bekannt und diskutiert:

- **Internet:** Google, FB, Apple, Amazon - Dutzende von Unternehmen weltweit
- **Hardware:** Cisco und Intel
- **Biotech:** Pfizer, GlaxoSmithKline, Novartis (Mrd.)

In allen Branchen und Regionen



Freundliche und feindliche Übernahmen

-  Zustimmung der Eigentümer und des Managements
-  Gegen Willen des Managements „feindliche Übernahme / hostile takeover“
-  Eigentum und Management getrennt
-  Maßnahmen gegen Übernahme

Grds. Vorgehensweise

- Due Diligence
- Unternehmensbewertung
- Transaktion
 - Rechtlich – Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht
 - Steuerlich: UmwStG, Verlustvorträge
 - Finanzierung
 - Wirtschaftlich Sinn machen



Due Diligence

- Prüfung des Unternehmens
- Durch Experten, Anwälte, Wp, STb, Ingenieure
- Risiko
- Rechtliche Prüfung: Verträge
- Jahresabschlüsse
- Arbeitsrecht, Umwelt, Lieferverträge ...



Unternehmensbewertung

Unternehmensbewertung

Unterschiedliche Verfahren

Traditionell:

Wert der finanziellen Rückflüsse

- Ertragswertverfahren
- Discounted Cash Flow mit vielen Varianten



Unternehmensbewertung

