

22.02.2012 – 10:00 Uhr

Booz & Company-Studie: Optimale Nutzung und gezielter Ausbau von Unternehmensstärken machen Übernahmen erfolgreich

Zürich (ots) -

Fusionen und Übernahmen (M&A) mit Fokus auf optimale Nutzung und gezielten Ausbau von Unternehmensstärken mit deutlich besseren Resultaten als andere Transaktionen / Jährliche Aktienrendite 12 Prozentpunkte höher als bei anderen Zusammenschlüssen / Schweizer Konzerne Nestlé, Novartis und Roche mit Übernahmen erfolgreich

Zusammenschlüsse zur besseren Nutzung oder zum Ausbau der Kernfähigkeiten der beteiligten Unternehmen erzielen um 12 Prozentpunkte höhere jährliche Aktienrenditen als Transaktionen, bei denen die Unternehmensstärken (Capabilities) nur begrenzt zueinander passen. Die besten Resultate ergeben sich aus Zusammenschlüssen, die Stärken des Käufers auf das übernommene Unternehmen ausdehnen oder optimal nutzen (Leverage Deals). Die jährliche Aktienrendite solcher Transaktionen lag durchschnittlich 3,9% über dem entsprechenden Marktindex. Bei Fusionen mit Fokus auf die gezielte Stärkung und Ergänzung der Unternehmensstärken (Enhancement Deals), liess sich eine jährliche Outperformance von 0,4 Prozentpunkten nachweisen. Diese Werte stehen in deutlichem Kontrast zum Ergebnis von Zusammenschlüssen, bei denen die Unternehmensstärken nur beschränkt zusammenpassten (Limited Fit Deals). Deren jährliche Aktienrendite lag im Durchschnitt 9,1% unter dem Vergleichsindex. Das sind die zentralen Ergebnisse einer aktuellen Studie, die die internationale Strategieberatung Booz & Company heute vorgestellt hat. Für die Studie wurden 320 Transaktionen aus acht Branchen analysiert, die zwischen 2001 und 2009 stattgefunden hatten. Verglichen wurde die Aktienrendite für die zwei Jahre nach dem Zusammenschluss.

Orientierung an Unternehmensstärken führt zu Wertsteigerungen

Die Performance-Unterschiede der untersuchten Transaktionen offenbaren einen zentralen Einflussfaktor für das Gelingen von Übernahmen und den anschliessenden Integrationsprozess. "Die Erkenntnis, dass Zusammenschlüsse mit Fokus auf die optimale Nutzung und den gezielten Ausbau der Unternehmensstärken zu einem signifikanten Wettbewerbsvorteil und einer überdurchschnittlichen Wertsteigerung führen, bestätigt unseren Ansatz der Capabilities Driven Strategy", erklärt Carlos Ammann, Geschäftsführer von Booz & Company in der Schweiz. "Ein Unternehmen, das darauf fokussiert, mit welchen Leistungen oder Produkten es für seine Kunden Mehrwert erzielt, und in die dafür notwendigen Fähigkeiten investiert, wird seine Konkurrenz dauerhaft übertreffen."

Die Empfehlung der Studie lautet deshalb: Klar priorisieren und sich auf die differenzierenden Unternehmensstärken konzentrieren, in diese ausgewählten zentralen Stärken investieren und bei weiteren Ausgaben Zurückhaltung üben. Wendet man diese Grundsätze auf M&A-Deals an, zahlt es sich in messbaren Kennzahlen wie etwa deutlich höheren Aktienrenditen aus.

Auch Schweizer Konzerne mit beispielhaften Übernahmen

Prominente Beispiele für erfolgreiche internationale Leverage Deals sind die Übernahmen des Schweizer Spezialchemieunternehmens Ciba durch den deutschen Chemiekonzern BASF und des britischen Industriegasunternehmens BOC durch Linde. Diese führten zu Renditen, die signifikant über der Entwicklung des Marktindex DAX lagen. Zu den wertsteigernden Enhancement Deals gehören beispielsweise die Übernahme von Pixar durch Disney und von DoubleClick durch Google. Letztere ermöglichte dem Suchmaschinenriesen Zugang zu einer führenden Plattform für Onlinewerbung und verbesserte so seine strategische Wettbewerbsposition in diesem umkämpften Markt.

Die Booz & Company-Studie führt auch einige Transaktionen von Schweizer Konzernen als Beispiele für gelungene Übernahmen mit Fokus auf die optimale Nutzung und den Ausbau der Unternehmensstärken auf. Dazu gehören die Übernahmen des Tierfutterherstellers Ralston Purina durch den Nahrungsmittelkonzern Nestlé aus dem Jahr 2001, und des Augenheilkundespezialisten Alcon durch den Pharmakonzern Novartis in 2008. Diese gelten als Leverage Deals, bei denen bestehende Stärken der Käufer in den übernommenen Unternehmen angewendet werden konnten. Beispielsweise setzte Novartis nach der Übernahme von Alcon seine Stärken im

Bereich wissenschaftlich orientierter Innovationen optimal ein, um Alcons Geschäft im Bereich Kontaktlinsen und Augenheilkunde weiterzuentwickeln. Als erfolgreicher Enhancement Deal gilt die Übernahme von Ventana durch den Pharmakonzern Roche in 2008. Roche konnte mit der Übernahme des auf Gewebediagnostik spezialisierten Unternehmens die bereits vorhandenen Fähigkeiten im Diagnostikbereich gezielt ergänzen. Alle diese Transaktionen führten zu Wertsteigerungen für die Aktionäre, welche die Entwicklung des SMI übertrafen.

Über Booz & Company:

Booz & Company ist mit mehr als 3'300 Mitarbeitenden in 60 Büros auf allen Kontinenten eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Zu den Klienten gehören erfolgreiche Unternehmen sowie Regierungen und Organisationen.

Unser Gründer Edwin Booz formulierte bereits 1914 die Grundlagen der Unternehmensberatung. Heute arbeiten wir weltweit eng mit unseren Klienten zusammen, um die Herausforderungen globaler Märkte zu meistern und nachhaltiges Wachstum zu schaffen. Dazu kombinieren wir einzigartiges Marktwissen sowie tiefe funktionale Expertise mit einem praxisnahen Ansatz. Unser einziges Ziel: unseren Klienten jederzeit den entscheidenden Vorteil zu schaffen. Essential Advantage. www.booz.com/ch

Kontakt:

Karla Schulze Osthoff
Manager Marketing & Communications Schweiz
Tel.: +41/43/268'21'37
E-Mail: karla.schulzeosthoff@booz.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001952/100713397> abgerufen werden.