

Verantwortlich für diese Seite ist der Verband der Ingenieure des Lack- und Farbenfaches e.V. VILF // Frau Eva Loschert // Nelkenstraße 12 // 97854 Steinfeld // T + 49 9359 90 91 64 // Fax +49 9359 90 92 69 // E-Mail: geschaeftsstelle@vilf.de // www.vilf.de



JORGE PRIETO

2. Vorsitzender im VILF e.V.

// Kontakt: Geschaeftsstelle@vilf.de

WAS BRINGEN AKQUISITIONEN IN DER LACKINDUSTRIE?

Wer den Lack- und Rohstoffmarkt intensiv verfolgt, fragt sich: Warum finden in den letzten Jahren Firmenzusammenschlüsse oder Akquisitionen immer häufiger statt? Laut Wirtschaftslexikon versteht man unter Akquisition den Kauf oder Teilerwerb eines Unternehmens, um in den Besitz seiner Leistungselemente zu kommen und/oder um dessen Ressourceneinsatz bestimmen zu können. Für den Kauf eines Unternehmens gibt es wohl viele gute Gründe. Man kann den eigenen Erfolg vergrößern, indem man innovative Technologien an Land zieht oder seine Produktpalette ergänzt. Eine Erweiterung vergrößert die eigene Marktmacht, besonders wenn man in verdrängenden Märkten den Wettbewerber aufkauft. Bei einem Firmenkauf werden die Finanzen, Kunden und Märkte, Strukturen und Prozesse im Regelfall intensiv analysiert. Häufig wird aber der Faktor Mensch außer Acht gelassen, obwohl eines der größten Risiken in der Integration der Mitarbeiter liegt. In Diskussionen fragen sich die VILF-Mitglieder immer wieder: Warum ist das so? Häufige Einwände sind, dass die Unternehmenskulturen, das Zwischenmenschliche, die Talente bei all den vielen Veränderungen oft untergehen und nur die wirtschaftlichen Faktoren für die Unternehmen im Vordergrund stehen. Doch genau im Vernachlässigen der weichen Faktoren liegen meist die Ursachen des Scheiterns. Bleiben

gewünschte Renditen und Erfolg aus, fragt man sich woran es gelegen hat. Leider hat keiner eine Glaskugel, um in die Zukunft zu schauen, so dass klassischerweise erst diese Faktoren in der Rückschau bemerkt werden. Was erst nicht bedeutsam schien, ist oft der entscheidende Faktor für Erfolg oder Scheitern. Auch bringen Akquisitionen häufig nicht die gewünschten Synergieeffekte, da auch Unternehmensbereiche übernommen werden müssen, die weder zur Wettbewerbsstärkung der Unternehmung beitragen noch von strategischem Interesse sind. Um aber erfolgreich Akquisitionen umzusetzen ist eine intensive Vorbereitung, eine ausgereifte Ablaufplanung, hoher Kenntnisstand über Fallen und Knackpunkte sowie das Bereitstellen von Kapazitäten die Basis für den Erfolg. Trotz der großen Herausforderungen und Risiken bei der Übernahme von Unternehmungen bestehen besonders für mittelständisch agierende Unternehmen große Chancen, im Markt gezielt zu wachsen. Im Gegensatz dazu führen „Megadeals“ aus Sicht der VILF-Mitglieder in der Branche mit unterschiedlichsten Geschäftsbereichen und Strukturen dazu, dass kleinere Unternehmen die Marktveränderungen positiv für sich nutzen können.

Gruß,
Jorge Prieto