

Stärkung der Wettbewerbsposition durch Kooperation bzw. Akquisition

Kleine und mittelständische Unternehmen sind einem harten Wettbewerb ausgesetzt, der durch die zunehmende Globalisierung mehr denn je die Realisierung strategischer Erfolgspotenziale verlangt. Eine Möglichkeit sich im Wettbewerb zu stärken ist das Eingehen von Kooperationen mit anderen Unternehmen bzw. die Akquisitionen von Unternehmen.

Die nachfolgende Checkliste zeigt Ihnen, welche Gedanken hierfür u.a. massgebend sind.

Phasen	Aktivitäten	Beispiele
Definition des Zweckes	<ul style="list-style-type: none"> • Warum besteht Interesse an der Kooperation/Akquisition? • Identifikation des strategischen Problems • Alternative Handlungsformen 	<ul style="list-style-type: none"> • Anbieterkonzentration im Markt • Veränderung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen
Klärung der strategischen Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Definition des strategischen Ziele einer Kooperation <ul style="list-style-type: none"> - Aus der Sicht des einzelnen - Aus der Sicht der zu bildenden Kooperation • Versuch, die strategischen Ziele und Handlungsmöglichkeiten der potentiellen Partner abzuschätzen • Feststellung der „Strategischen Lücken“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitgewinn • Zugang zu F&E-Ressourcen • Marktanteilgewinn • Kostenvorteile • Größenvorteile • Risikominimierung
Klärung der strategischen Stärken	<ul style="list-style-type: none"> • Wo liegen unsere Kernkompetenzen? • Was ist unser Beitrag zur Kooperation/Akquisition? • Wie managen wir die Kooperation/Akquisition? 	<ul style="list-style-type: none"> • Markenpositionierung • Marktstellung • Vertriebskompetenz • Produktionskompetenz
Evaluation möglicher Partner	<ul style="list-style-type: none"> • Genaue Evaluation pro Partner: <ul style="list-style-type: none"> - Beitrag zur Lösung strategischer Ziele - Gemeinsamkeiten zwischen den Partnern - Grobabschätzung des Wertes möglicher Partner (Austauschverhältnis) <p>Resultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übereinstimmung in <ul style="list-style-type: none"> - Fundamentaler Hinsicht - Strategischer Hinsicht - Kultureller Hinsicht - Finanzieller Hinsicht 	<ul style="list-style-type: none"> • Markt, Produktion, Rohstoffversorgung, Distribution • Marktpositionen, identische strategische Ziele, ähnliche Unternehmenskultur, passendes Temperament, finanzielle Basis
Führen der Verhandlungen	Bestimmung der Verflechtungsrichtung, -funktion, -intensität <ul style="list-style-type: none"> • Organisatorische Einbindung • Steuerung • Rechtsfragen 	<ul style="list-style-type: none"> • Zeithorizont • Ressourcenzuordnung • Formalisierungsgrad
Entscheidung	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation aller bisher vorliegenden Informationen 	
Umsetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Professionelles Umsetzungs-Management • Maßnahmen-Controlling 	<ul style="list-style-type: none"> • Klare Verantwortung • Anreizsysteme • Kulturelle Integration

Wir hoffen, dass Sie nun einige Anregungen zur Identifikation und Realisierung der eigenen Erfolgspotenziale durch Kooperation/Akquisition erhalten haben und stehen Ihnen sehr gerne für Fragen – auch unverbindlich und kostenlos zur Verfügung.

Ihr BRIDGE Managementteam