

Geleitwort

Fusionen, Akquisitionen und Kooperationen haben in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Es ist zu erwarten, dass dieser Trend sich insbesondere im Maschinenbau in Zukunft weiter verstärken wird. Gründe hierfür liegen in der Struktur und den Rahmenbedingungen dieser Branche sowie in der seit 2002 geänderten Steuergesetzgebung und in Nachfolgeproblemen bei vielen Familienbetrieben.

In Unternehmensverbindungen sehen viele Maschinenbauer die Möglichkeit, strategische Ziele schnell umzusetzen, um so im Wettbewerb nachhaltig erfolgreich zu agieren. Dies setzt jedoch eine konsequente und ganzheitliche Aktivierung der Synergiepotentiale voraus, die im Endeffekt zu Kosteneinsparungen und Umsatzwachstum führen.

Häufig gelingt es den beteiligten Partnern nicht, Synergieeffekte zu erschließen. Als Gründe hierfür sind Fehleinschätzungen von Synergiepotentialen, Vernachlässigung kultureller Aspekte sowie eine unzureichende Gestaltung der Zusammenarbeit der Partnerunternehmen zu nennen.

Herr Bauernhansl hat diese aktuellen Problemstellungen aufgegriffen und eine Methodik entwickelt, die es erlaubt, die durch Unternehmenszusammenschlüsse entstehenden Synergien ex ante zu ermitteln und aus strategischer Sicht zu bewerten. Der Anwender der Methodik wird bei der Auswahl geeigneter Verbindungspartner und -formen wirkungsvoll unterstützt. Dabei werden sowohl »outside in«- als auch »inside out«-Analysen zu den potentiellen Partnern einer Unternehmensverbindung ermöglicht.

Kern der Methodik ist ein generisches Synergiemodell, das für die Branche Maschinenbau in den Synergiefeldern Rationalisierung, Technologie, Innovation und Markt instanziiert wurde. Auf Basis empirischer Untersuchungen und deduktiver Schlüsse ist es Herrn Bauernhansl gelungen eine quantitative Bewertungsgrundlage zu schaffen,

die es dem Anwender erlaubt, Synergiepotentiale in den o. g. Synergiefeldern anhand monetärer Größen auszuweisen. Darüber hinaus können die so ermittelten Potentiale durch eine Berücksichtigung des sog. »Fits« auf normativer, strategischer und kultureller Ebene sowie durch die Konfiguration einer Unternehmensverbindungsart an den Anwendungskontext angepasst werden.

Die Leistungsfähigkeit der Methodik stellt der Verfasser durch zwei repräsentative Fallbeispiele unter Beweis. Hierfür nutzt Herr Bauernhansl zum einen die 1996 vollzogene Verbindung der Firmen Agie AG und Charmilles Technologies. Im Vergleich der errechneten mit den im Jahr 1998 tatsächlich realisierten Synergiepotentialen konnte die hohe Genauigkeit der Methodik demonstriert werden. Zum anderen wendet Herr Bauernhansl die Methodik für eine »inside out«-Betrachtung einer Akquisition im Anlagenbau an. Auch hier konnte die Anwendbarkeit und die hohe Qualität der Resultate nachgewiesen werden.

Die hier entwickelte Methodik zur Bewertung von Synergiepotentialen stellt einen wichtigen Impuls im Bereich der Kooperationsforschung dar. Sie ist insbesondere durch die präzise Quantifizierbarkeit der Potentiale sowie durch die umfassende Betrachtung aller für den Maschinenbau relevanten Synergiefelder als ganzheitlicher Ansatz zu sehen, der sowohl für die ingenieurwissenschaftliche als auch die betriebswirtschaftliche Forschung hohe Relevanz besitzt. Die von Herrn Bauernhansl vorgelegten Ergebnisse sind jedoch nicht nur für die akademische Forschung von hohem Interesse, auch die Praxis der Synergiebewertung findet in diesem Werk wertvolle Unterstützung. Dies zeigt sich nicht zuletzt in der erfolgreichen Anwendung der Methodik in vielen Industrieprojekten an meinem Lehrstuhl.

Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing. Dr. h.c. mult. Walter Eversheim