

Geleitwort

Akquisitionen stellen Unternehmen von jeher vor große Herausforderungen. Während die strategische und die finanzielle Perspektive einer Übernahme im Vorfeld einer Akquisition in der Literatur bereits breit diskutiert und erörtert wurden, sind die organisatorische und die operative Dimension bisher eher vernachlässigt worden. Dies ist umso relevanter, da Akquisitionen in den meisten Fällen an internen Komplikationen und der Überschätzung organisatorischer Hürden scheitern – und eben nicht an einer fehlenden Finanzierung oder einer mangelhaften strategischen Eignung. Für Unternehmen wird es vor dem Hintergrund des hohen Grads an globalem Wettbewerb dabei immer schwieriger, verfehlte Akquisitionsziele zu kompensieren und in der Konsequenz wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Erfolgshebel und Schlüsselkriterien einer erfolgreichen Akquisitionsdurchführung sind daher ein hohes Gut für jede Führungspersonlichkeit, die über einen Unternehmenskauf nachdenkt.

Die wirtschaftswissenschaftliche Forschung setzt sich bereits seit einigen Jahrzehnten mit den ökonomischen Auswirkungen von M&A-Transaktionen auseinander – ohne jedoch bisher zu eindeutigen Erkenntnissen gelangt zu sein. Während finanzierungsbasierte Untersuchungen entweder mit Hilfe von Ereignisstudien abnormale Renditen aufgrund von Veränderungen der Investorenerwartungen betrachten oder im Rahmen von längerfristig angelegten Performance-Studien die Veränderung des Unternehmenswerts analysieren, befassen sich andere Funktionsbereiche der BWL vor allem mit der Rolle der Post-Merger-Integration (PMI) für die Erzielung eines nachhaltigen Akquisitionserfolgs. In diese Kategorie fällt auch die vorliegende Arbeit. Die starke Fokussierung und Fragmentierung der PMI bedarf dabei jedoch eines integrativen Ansatzes, der die bestehenden Funktionsbereiche übergreifend betrachtet. Das ist das besondere Merkmal der vorliegenden Arbeit.

Der Autor untersucht in einer umfassenden Studie, welche Maßnahmen im Post-Akquisitionsmanagement den Akquisitionsprozess beeinflussen und präsentiert eine umfragebasierte Erfolgsfaktorenanalyse für M&A-Transaktionen des deutschen Markts. Als Grundlage seiner Analyse dienen 158 originäre Fragebögen. Die Rücklaufquote von fast 30% ist vor dem Hintergrund der während der Umfrage vorherrschenden wirtschaftlichen Situation bemerkenswert und repräsentiert eine umfangreiche Datengrundlage für weiterführende empirische Analysen. Während der Großteil der bestehenden Literatur einen Teilbereich des Akquisitionsmanagements betrachtet, deckt Tobias Roediger die Schnittstelle zwischen den verschiedenen Betrachtungsweisen ab. Dadurch gelingt es ihm, die relative Bedeutung von strategischen, organisatorischen und operativen Aspekten näher zu beleuchten. Ferner knüpft der Autor aufschlussreiche Zusammenhänge zwischen den Post-Akquisitionsmaßnahmen und den Motiven, die zu den jeweiligen Übernahmen geführt haben.

Ich bin davon überzeugt, dass die vorliegende Arbeit einen wesentlichen Forschungsbeitrag für unser Verständnis der PMI-Erfolgsfaktoren liefert und Führungspersonen eine Basis für eine erfolgsorientierte Diskussion integrationsrelevanter Maßnahmen zur Verfügung stellt.

Prof. Ulrich Hommel, Ph.D.

Vorwort des Autors

Die vorliegende Arbeit ist im Oktober 2009 von der EUROPEAN BUSINESS SCHOOL (Oestrich-Winkel) als Dissertation angenommen worden. Während der Erstellung der Dissertation bin ich von zahlreichen Personen und Institutionen unterstützt worden. Diesen möchte ich nun im Folgenden meinen Dank aussprechen.

Zuerst möchte ich meinem Doktorvater Prof. Ulrich Hommel, Ph.D. danken, der mich während des gesamten Dissertationsprozesses begleitet und dessen Unterstützung entscheidend zum Erfolg der Arbeit beigetragen hat. Weiterhin gilt mein Dank Prof. Dr. Marcel Tyrell, der die Rolle des Zweitkorrektors übernommen hat. Ferner möchte ich mich beim gesamten Stiftungslehrstuhl Unternehmensfinanzierung und Kapitalmärkte der EUROPEAN BUSINESS SCHOOL bedanken, insbesondere bei Vanda Klein für ihre Hilfe während der empirischen Untersuchung.

Mein Dank gilt zudem apl. Prof. Dr. Karin Schermelleh-Engel (Goethe-Universität Frankfurt am Main), Dr. Stephan Schödel (SIG plc), Matthias Kämper (BASF), Andreas Ackermann (BASF) und Ulrich Bosch für ihre Unterstützung bei der Erstellung und der Verprobung des Fragebogens. Auch möchte ich mich bei meinen Doktoranden-Kolleginnen und Kollegen, im Speziellen bei Dr. Friedel Drees, Dr. Florian Geiger, Frank Breitschwerdt, Dr. Dominik Faber, Dr. Philipp Manchot und Anja von Deylen, für ihre zahlreichen Ratschläge und konstruktiven Anregungen bedanken. Außerdem danke ich Heiner Kanning für das Korrekturlesen in der Endphase meiner Arbeit.

Ferner gilt mein Dank allen Unternehmen, die sich bereit erklärt haben, an der empirischen Untersuchung teilzunehmen und durch deren Einblicke ich im Laufe meiner Dissertation extrem viel gelernt habe.

Besonders dankbar bin ich meiner Mutter, Gisela Roediger, die mich nicht nur während meiner Dissertation, sondern in allen Phasen meines Lebens unterstützt und gefördert hat sowie meiner Freundin Sarah Faber, deren Rückhalt und Hilfe eine große Stütze für mich war. Vielen lieben Dank.

Tobias Roediger