

Unternehmen im Fusionsfieber

Es wäre einer der so genannten Mega-Merger: Der Leverkusener DAX-Konzern Bayer hat vor einigen Wochen ein Kaufangebot für den US-Saatgutriesen Monsanto abgegeben. Die Amerikaner werden an der Börse mit stattlichen 42 Milliarden US-Dollar bewertet, Bayer ist nahezu doppelt so schwer. Analysten taxieren den Preis inklusive Schulden für Monsanto auf bis zu 65 Milliarden Euro. Der Merger würde die Deutschen zum größten Saatguthersteller der Welt machen.

Wie Bayer machen es weltweit viele andere Konzerne. Sie generieren Wachstum durch Übernahmen und Fusionen. Allein in der Konsumgüter- und Handelsbranche gab es im vergangenen Jahr weltweit Fusionen und Übernahmen im Umfang von 365 Milliarden US-Dollar. Der höchste Stand aus dem Jahr 2008, in dem das globale Transaktionsvolumen in dieser Branche bei 502 Milliarden US-Dollar lag, wurde damit zwar verfehlt, trotzdem sind die Aktivitäten seit 2010 kontinuierlich gestiegen, von 2014 auf 2015 sogar um 26 Prozent.

Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Has The Consumer-Retail M & A Market Lost Its Froth?“ der Unternehmensberatung A. T. Kearney. Sie basiert auf der Analyse von mehr als 1.000 internationalen Transaktionen im Zeitraum von 2005 bis 2015 sowie auf einer Top-Management-Umfrage zu Herausforderungen und Zukunftstrends.

Für die nächsten Monate prognostiziert die Untersuchung einen weiteren Anstieg: 48 Prozent der befragten Top Manager gehen davon aus, dass die M&A-Aktivität in den USA zwischen zehn und mehr als 20 Prozent zunimmt, für Westeuropa erwartet dies gut ein Drittel.

„Der Konsolidierungsdruck in der Branche bleibt hoch“, kommentiert Markus Stricker, Leiter des europäischen Beratungsbereichs Konsumgüterindustrie bei A. T. Kearney.

↓ Mehr zu diesem Thema erfahren Sie unter:
www.springerprofessional.de/link/10138822

Anja Schüür-Langkau

Eine gemischte Führung bringt Familienunternehmen voran

„Um in der kompetitiven Finanzindustrie zu bestehen, sollte die Führung einer Bank bei führenden Köpfen liegen“, schreibt Leonhard von Metzler, Mitglied der Frankfurter Bankiersfamilie von Metzler. Die gleichnamige zweitälteste Privatbank Deutschlands ist seit ihrer Gründung im Jahr 1674 und mittlerweile in der elften Generation in Familienbesitz.

Die Gründerfamilie entschied früh, führende Köpfe nicht zwangsläufig nur innerhalb der eigenen Familie zu suchen, um die Selbstständigkeit und Stabilität des Hauses durch die Jahrhunderte zu erhalten. Bereits 1787 wurde der erste familienfremde Partner in die Führungsspitze geholt.

Dieses Vorgehen der Traditionsbank ist kein Einzelfall. Mittlerweile werden die meisten Familienunternehmen in Deutschland von einem Team aus Familienmitgliedern und externen Managern geleitet. Die Mischkultur trägt reiche Früchte. Von 163 für die Pricewaterhouse-Coopers-(PwC)-Studie „Gemischte Geschäftsführungsteams in Familienunternehmen“ befragten Familienunternehmen sind 90 Prozent mit dem Fremdmanager in der Geschäftsführung zufrieden

und 77 Prozent finden, dass er sich das Vertrauen der Familie verdient hat.

Bei 73 Prozent der Befragten war die Hoffnung auf neue fachliche Expertise ausschlaggebend für die Öffnung der Führungsspitze. Die fortschreitende Professionalisierung des Unternehmens (53 Prozent) und ein stärkeres Wachstum (49 Prozent) sowie ein fehlender qualifizierter Nachfolger in der Unternehmensfamilie sind weitere Gründe. „In den meisten Familienunternehmen hat sich inzwischen die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Geburt niemanden zum guten Unternehmer macht. In diesem Fall kann eine Ergänzung der Geschäftsführung durch Fremdmanager eine gute und manchmal sogar die bessere Lösung sein, weil so neue Sichtweisen in das Unternehmen eingebracht werden“, kommentiert Dr. Peter Bartels, PwC-Vorstandsmitglied und Leiter des Bereichs Familienunternehmen und Mittelstand.

↓ Weitere Informationen zur Studie erhalten Sie unter: www.pwc.de/familienunternehmen

Michaela Paefgen-Laß