

Abstract

Strategische Unternehmensakquisitionen dienen dem externen Wachstum und – insbesondere in der IT-Branche – der Sicherung der Überlebensfähigkeit der eigenen Gesellschaft. So stellt sich die Ausgangslage des IT-Dienstleisters Producta AG, Ettlingen, dar. Zur Gestaltung des Akquisitionsprozesses und zur Unterstützung der Beurteilung potentieller mittelständischer Akquisitionskandidaten aus der IT-Branche ist vor dem Hintergrund, daß eine Bewertung von jungen innovativen Firmen kontrovers diskutiert wird, ein Modell zu erstellen. Dabei stehen folgende Fragestellungen im Vordergrund:

- Welche Bereiche und welche Faktoren eines mittelständischen Unternehmens sind für den Erfolg einer Akquisition maßgeblich und wie können diese erfaßt und zu einem Urteil aggregiert werden?
- Wie kann ein solches Beurteilungsmodell den Akquisitionsprozeß von den Vorgesprächen bis zum Vertragsabschluß begleiten, dabei alle beteiligten Entscheidungsträger involvieren und zusätzlich eine Basis für eine sich anschließende erfolgreiche Integration in den Konzern schaffen?

Das im Rahmen dieser Diplomarbeit entwickelte Modell gliedert sich gemäß dieser Forderungen in eine inhaltliche Ebene und eine Prozeßebene. Das Konzept der strategischen Erfolgspotentiale bildet die Basis für die inhaltliche Ebene, wobei die Bereiche etablierte Basis, Innovationen und Integrationsstrategie entscheidend sind. Die Erfolgspotentiale setzen sich aus mehreren Erfolgsfaktoren wie z.B. dem Mitarbeiterpotential oder den strategischen Synergien zusammen. Diese werden anhand von Indikatoren qualitativ meßbar gemacht. Im Mittelpunkt der Prozeßebene stehen die Strukturierung und Systematisierung des Akquisitionsprozesses und die Unterstützung der Informationsaufnahme, der Informationsverarbeitung und der anschließenden Beurteilung.

Ergebnis sind eine Themenliste, die der Informationsaufnahme dient, und ein Beurteilungstool, mit Hilfe dessen die Informationsverarbeitung und die Beurteilung wahlweise manuell oder rechnergestützt erleichtert werden soll. Das Beurteilungstool dient gleichzeitig der Erstellung eines Exposé über den Akquisitionskandidaten und die geplante Integration.