



Warum sind 80 % aller Akquisitionen Rohrkrepieler!

Wie machen es die erfolgreichen 20 %!

**80 % aller Akquisitionen gestalten sich als Rohrkrepieler. Nachfolger.ch zeigt auf, wie man zu den 20 % Erfolgreichen sich gesellt.**

Wir unterscheiden 3 erfolgreiche Stereotype von Käufern.

**Der Haifisch** : „Alles was zählt ist das „Momentum“ . Die richtige Nische, zur richtigen Zeit, zum Schnäppchen Preis, eine tolle Firma kaufen. Den Haifisch sollte man als Freund haben, nicht als Gegner. Die erfolgreichen sind extrem fleissig, schauen sich hunderte von Fällen an und schlagen dann zu, wenn es keiner erwartet. (Kunde „ Immobilien-Sektor“)

**Der Strategie**:“ Er will Wachsen. In der heutigen Zeit die grosse Herausforderung, da wir uns in gesättigten Märkten bewegen. Die logische Konsequenz ist das Zukaufen von Firmen mit gleichen oder ähnlichen Produkten, Technologien, um sich das Wachstum zu sichern. Von einem Strategen lernt man die richtigen Fragen zur richtigen Zeit, an die involvierten Personen zu stellen sowohl in seiner eigenen Unternehmung, wie auch gegenüber seinem Target. Ein Strategie nützt die Kenntnisse des Marktes aus und bezahlt auch oftmals einen besseren Preis. (Kunde „OTC Markt“)

**Der Mutant**: Manager, der zum Unternehmer mutieren möchte. Irgendwann ist das Schmerzensgeld als CEO; CFO, als Manager nicht mehr ausreichend um die eigene Emotionalität mit Geld zu befriedigen. Es kommt die Frage auf, ist das ALLES! War es das nun oder gibt es da noch etwas anderes, was einem aus dem Bett holt und stark genug ist, sich seinen Träumen, Wünschen zu stellen „ UNTERNEHMER ZU WERDEN“. (Kunde: ex CEO)

Seit 1994 begleiten wir nun als NACHFOLGER.CH diese 3 Archetypen von Käufern. Folgende Erfolgsfaktoren waren und sind ausschlaggebend für einen erfolgreichen Kauf.

Der versierte Käufer, ob Haifisch Mutant oder Strategie, weiss im Vorfeld der Übernahme genau, was er erreichen will. Grundsätzlich wendet er das Delphin –Prinzip an, welches wie folgt charakterisiert werden kann.



Der Delphin hat einen grossen Kopf, einen starken Rumpf und eine kleine, kräftige Schwanzflosse. Das „Konstrukt“ Delphin funktioniert hervorragend, weil alle Körperteile ineinander greifen und aufeinander abgestimmt sind. Im übertragenen Sinn bedeutet dies, dass Käufer sich zunächst ein klares Kaufkonzept zurechtlegen muss. Er investiert Zeit und Geld zuerst mal in seinen eigenen Kompetenz Aufbau. Des Weiteren hat der Delphin einen starken Rumpf. Das wiederum bedeutet, dass alle Tools, damit meine ich vor allem ein motiviertes Management Team ist für eine Übernahme vorhanden und auch technisch vorbereitet. Zum Schluss das wesentliche was ein kluger Käufer von einem überhitzten Käufer unterscheidet ist die kräftige und kurze Schwanzflosse. Die ganze Vorarbeit, die man in den Kauf - und Kompetenzaufbau investiert hat, zahlt sich bei der Integration aus. Ansonsten gibt es diese Überraschungen, dieses Nachbessern, ein nicht endende Kostenspirale. **Wer dieses Delphin Prinzip lebt, kann so um einiges erfolgreicher Übernahmen tätigen.**

Was heisst das nun konkret:

Die im Prozess involvierten Personen müssen das Akquisitionshandwerk beherrschen und auch die Zeit dafür haben. Nur so kann eine Vertrauensbasis für die Transaktion geschaffen werden. Aber der wesentliche Faktor ist, dass man sich vor dem Kauf über Sinn und Zweck der Übernahme im Klaren ist, bevor man überhaupt in den Markt geht. Gründe für einen Unternehmenskauf können die folgenden sein:

- Erhöhung des Marktanteils und Gewinn an Marktmacht
- Man sieht das Potential /Erschliessung neuer Märkte
- Verbreiterung des Geschäftsportfolios
- Erschliessung noch nicht vorhandener Technologien
- Profitables Umsatzwachstum/Verbesserung der Margensituation
- Realisation von Synergien/Einbringen von neuen Kompetenzen
- Sich Lebenssinn erkaufen

**Der Haifisch** ist clever genug, dass er erst dann zuschlägt, wenn alles stimmt. Er wird sie nie als Raubfisch outen, sondern stets die elegante, smarte Art der Gesprächsführung suchen und auch führen.

**Der Strategie**, wird bei den Gesprächen, die emotionalen Themen, wie Integration, Firmennamen ändern, Firmenkultur umbauen, Mitarbeiter entlassen möglichst umgehen, oder zumindest so

formulieren, dass die anderen Themen, Image-Gewinn, mehr Marktzugang, die Kunden werden besser bedient, für die Mitarbeiter bessere Aufstiegschancen in den Vordergrund stellen.

**Der Mutant**, wird bei einem Erstgespräch sich sehr persönlich halten, seine Geschäftserfolge äussern, jedoch nie belehrend, nie arrogant einbringen. Er fokussiert auf das Hören der Geschichte des Unternehmers und erarbeitet sich so eine gegenseitige Wertschätzung auf Augenhöhe.

Gewinner, unabhängig ob als Haifisch, Strategie, Mutant sind erfolgreiche Zuhörer. Sie geben sich nicht dem Rausch des Kaufes hin. Man holt sein Gegenüber ab, hört zu und anerkennt ehrlich die Leistung des Gegenübers.

Viel Spass bei Ihrer nächsten Akquisition.

Nachfolger.ch & Team

Pia & Giacomo Garaventa, [info@nachfolger.ch](mailto:info@nachfolger.ch) 041 810 10 10

