
Abstract

Die Arbeit „**Strategieorientiertes Bewertungsschema für Unternehmensakquisitionen in der Screening-Phase**“ befasst sich mit der Vorfelduntersuchung einer Unternehmensakquisition (Screening Phase).

Zu Beginn der Arbeit werden grundlegende Begrifflichkeiten, Prozesse und Praktiken von Unternehmensakquisitionen abgehandelt.

Kern der Arbeit ist die **Konzeption eines strategieorientierten Bewertungsschemas** von Zielunternehmen, welche potenzielle Kaufkandidaten für eine Unternehmensakquisition darstellen. Durch eine **strukturierte Vorgehensweise** wird es dem akquirierenden Unternehmen (Käufer) ermöglicht, ein Bewertungsschema für potenzielle Übernahmekandidaten zu erstellen. Das Ergebnis ist eine Rangfolge der möglichen Akquisitionskandidaten.

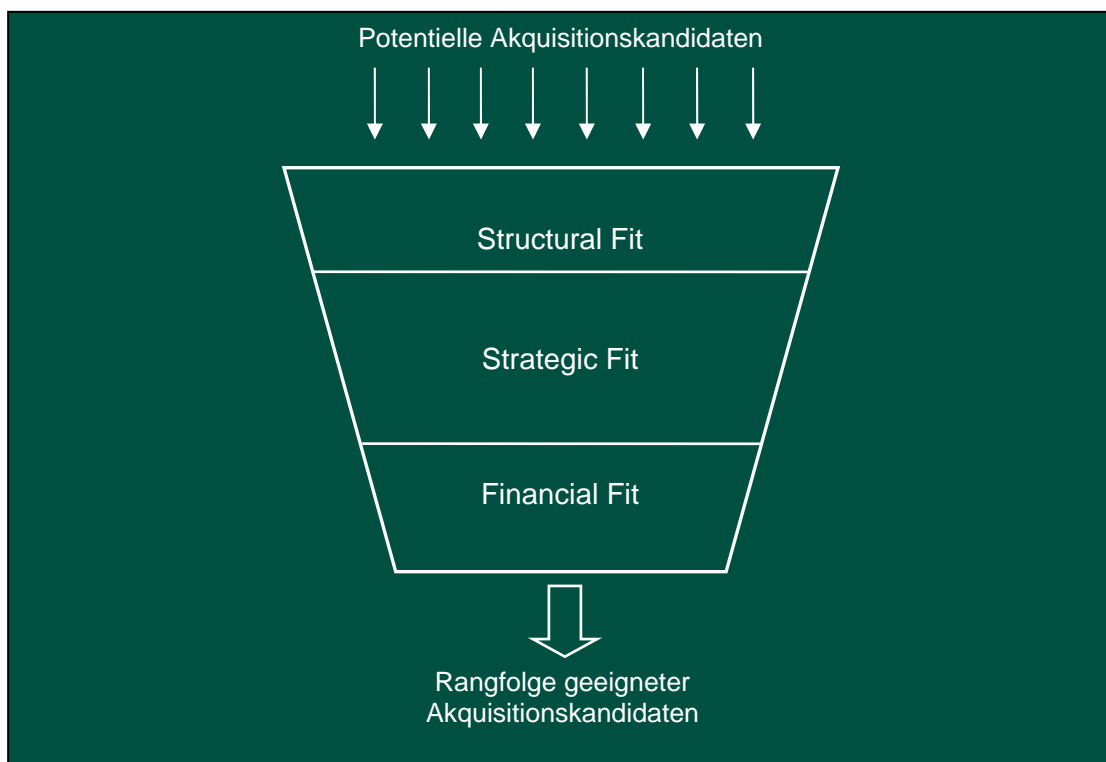


Abb.1: Phasen der Auswahl und Bewertung geeigneter Akquisitionskandidaten (eigene Darstellung des Autors)

Die Rangfolge wird durch die Bewertung folgender Kriterien durchgeführt:

- „**Structural Fit**“: Strukturelle Kriterien
 - Unternehmensgröße
 - Branche
 - Geografische Abgrenzung
 - Etc.

-
- **„Strategic Fit“**: Strategieorientierte Kriterien
 - Strategische Übereinstimmung des Zielunternehmens mit der Akquisitionsstrategie
 - Definition von KPIs um das Geschäftsmodell, die USPs und den Stellenwert der Nachhaltigkeit zu bewerten
 - **„Financial Fit“**: Bilanzanalytische Kriterien
 - Finanzwirtschaftliche Kennzahlen (Working Capital, Cash Flow, etc.)
 - Erfolgswirtschaftliche Kennzahlen (EBIT, EVA, etc.)

Speziell herauszustreichen ist die **Strategieorientierung**, welche es ermöglicht, den Unternehmenskauf aufgrund der eigenen eingeschlagenen Strategie kritisch zu hinterfragen.

Das Bewertungsschema erfolgt durch Erstellung einer **Nutzwertanalyse**. Im ersten Schritt erfolgt die Berechnung der definierten Kennzahlen bzw. **subjektive Bewertung** der Zielunternehmen anhand der definierten Kriterien. Die Kennzahlen bzw. Kriterien werden durch eine **Punktevergabe pro Unternehmen** benotet (1=niedrige, 10=hohe Bewertung).

Anschließend werden die Kriterien, angepasst an die Akquisitionsstrategie und Zielsetzung des Käufers (subjektiv) gewichtet. Die **Gewichtung wird mit der Benotung multipliziert** und pro Unternehmen eine **Summe** dieser **Punkte** gebildet, welche sich dann in der **Rangfolge** der potenziellen Übernahmekandidaten widerspiegelt.

Mit der vorliegenden Methode können Unternehmen bereits im Vorfeld der aufwändigen Due Dilligence Prüfung eine einfache Rangfolge für die Folgeuntersuchung bzw. erste Kontaktaufnahmen definieren.

Wirtschaftliche Bedeutung

Das entwickelte **„Strategieorientierte Bewertungsschema für Unternehmensakquisitionen in der Screening-Phase“** stellt einen **neuartigen, ganzheitlichen Ansatz** dar:

Es ist ein Instrument, welches eine **strukturierte, schematische, einfache Vorgehensweise** bei einem Vergleich von verschiedenen Akquisitionskandidaten ermöglicht.

Dabei werden, wie oben dargestellt, die verschiedensten relevanten Aspekte in die Entscheidungsfindung miteinbezogen.