

WACHSTUMSSTRATEGIEN

Anorganisches Wachstum



Landsiedel

0

Anorganisches Wachstum

Einführung

Anorganisches Wachstum

Einführung



Quelle: <https://fashionunited.com/r/fit=cover,format=auto,gravity=center,height=926,quality=70,width=1388/https://fashionunited.com/img/upload/2021/01/07/lvmh-tiffany-7kgfua65-2021-01-07.jpeg>

- Moët Hennessey Louis Vuitton kaufte 2019 Tiffany & Co. für \$15,8 Mrd.
- Ziel war es LVMH im Schmucksegment zu stärken
- Zusätzlich sollte die Präsenz im US-Markt ausgebaut werden

Anorganisches Wachstum

Einführung



Strategische Synergien

Die Übernahme ermöglichte es LVMH, seine Position in der Schmuckbranche zu festigen und von den starken Markenwerten und der Kundenbasis von Tiffany zu profitieren.



Markenintegration und Managementwechsel

LVMH setzte ein neues Führungsteam bei Tiffany ein, um die Marke effektiver in sein Portfolio zu integrieren und Wachstum zu fördern.



Langfristige Wachstumsperspektiven

Diese Akquisition zielte darauf ab, das langfristige Wachstum und die globale Reichweite beider Marken zu steigern, insbesondere durch Erweiterung des Angebots und Erschließung neuer Kundensegmente.

1

Anorganisches Wachstum

Definition und Details

Anorganisches Wachstum

Definition und Details - Überblick

- **Organisches Wachstum** bezieht sich auf das Wachstum, das aus den vorhandenen Ressourcen eines Unternehmens resultiert, z.B. durch die Ausweitung der Produktion oder die Erschließung neuer Märkte.
- **Anorganisches Wachstum** hingegen kommt durch Fusionen, Übernahmen und Joint Ventures zustande. Es ist oft schneller, aber auch mit mehr Risiken verbunden.

Anorganisches Wachstum

Definition und Details - Relevanz

- Anorganisches Wachstum kann Unternehmen helfen, schnell zu wachsen und ihre Wettbewerbsposition zu stärken.
- Kann Sinnvoll sein, wenn es darum geht, Know-How zu erwerben oder sich auf etablierte Marken zu stürzen.
- Es kann den Zugang zu neuen Märkten, Produkten oder Technologien ermöglichen.
- Es kann auch Kosteneinsparungen durch Synergien erzeugen.

Anorganisches Wachstum

Definition und Details - im Detail

- Anorganisches Wachstum bezeichnet die Expansion eines Unternehmens durch den Erwerb von anderen Unternehmen, statt durch den Ausbau des bestehenden Geschäfts.
- Dies kann durch eine Vielzahl von Strategien erreicht werden, einschließlich Fusionen, Übernahmen, strategischen Partnerschaften und Joint Ventures.
- Anorganisches Wachstum ermöglicht es Unternehmen, schnell zu wachsen, da sie bestehende Ressourcen, Kunden, Marktpositionen und oft auch etablierte Marken und Produkte übernehmen können.

2

Anorganisches Wachstum

Formen

Anorganisches Wachstum

Formen - Fusionen und Übernahmen

- Bei Fusionen und Übernahmen (M&A) erwerben oder fusionieren Unternehmen mit anderen Unternehmen, um ihre Geschäftsaktivitäten zu erweitern.
- Einige Übernahmen sind "freundlich" und werden einvernehmlich abgeschlossen, während andere "feindlich" sind und gegen den Widerstand des Zielunternehmens durchgeführt werden.
- Ein bekanntes Beispiel ist die Übernahme von Instagram durch Facebook für 1 Milliarde Dollar im Jahr 2012, durch die Facebook Zugang zu Millionen von Nutzern erhielt und sein Produktangebot erweiterte.

Anorganisches Wachstum

Formen - Strategische Partnerschaften und Joint Ventures

- Vereinbarungen zwischen zwei oder mehr Unternehmen, um gemeinsam ein bestimmtes Geschäftsziel zu erreichen.
- Diese Partnerschaften können eine Vielzahl von Formen annehmen, von der gemeinsamen Produktentwicklung bis hin zur gemeinsamen Vermarktung.
- Ein Beispiel ist das Joint Venture zwischen Sony und Ericsson im Jahr 2001, das unter dem Namen Sony Ericsson Mobile Communications Produkte für den Mobilfunkmarkt entwickelte und vermarktete.

Anorganisches Wachstum

Formen - Franchising und Lizenzierung

- Beim Franchising und bei der Lizenzierung erlaubt ein Unternehmen (der Franchisegeber oder Lizenzgeber) einem anderen (dem Franchisenehmer oder Lizenznehmer) die Nutzung seiner Marke oder seines Geschäftsmodells.
- Im Gegenzug zahlt der Franchisenehmer oder Lizenznehmer dem Franchisegeber oder Lizenzgeber Gebühren oder Lizenzgebühren.
- McDonald's ist ein bekanntes Beispiel für die Franchise-Methode, bei der individuelle Geschäftsinhaber McDonald's-Restaurants unter der Marke McDonald's betreiben.

Anorganisches Wachstum

Formen - Treiber des anorganischen Wachstums

- **Die Erschließung neuer Märkte:** Unternehmen können durch den Erwerb eines Unternehmens in einem anderen geografischen Gebiet oder in einer anderen Branche neue Märkte betreten.
- **Wettbewerbsvorteile erlangen:** Ein Unternehmen kann ein anderes Unternehmen erwerben, um Zugang zu seiner Technologie oder seinen Kunden zu erhalten.
- **Kostensenkungen durch Synergien:** Beispielsweise könnte ein Unternehmen ein anderes erwerben, um Zugang zu seinen Produktionseinrichtungen zu erhalten und dadurch seine Produktionskosten zu senken.

3

Anorganisches Wachstum Gründe für Übernahmen

Umsatzwachstum

Durch die Übernahme eines anderen Unternehmens kann man sofortigen Zugang zu dessen Kundenstamm erhalten, was zu einer schnellen Umsatzsteigerung führt.

01

Profitabilität optimieren

Die Kombination von Ressourcen und die Reduzierung von Redundanzen in beiden Unternehmen kann die Effizienz steigern und somit die Gesamtprofitabilität verbessern.

02

03

Akquisition eines Unternehmens, das bereits in anderen Regionen oder Segmenten etabliert ist, ermöglicht einen schnelleren und risikoärmeren Markteintritt als der eigenständige Aufbau einer Präsenz in diesen Märkten.

**Erschließung
neuer Märkte**

Durch die Übernahme kann ein Unternehmen sein Produktangebot erweitern, indem es auf die Produkte und Dienstleistungen des übernommenen Unternehmens zurückgreift.

Verbreitung des Produktportfolios

Übernahme von Know-how

Die Akquisition ermöglicht den Zugang zu spezialisiertem Wissen und Fähigkeiten des übernommenen Unternehmens, was besonders wertvoll in Bereichen wie z.B. Technologieentwicklung oder Marktstrategie sein kann.

Übernahme von IT- System Infrastruktur

Die Integration der IT-Systeme des erworbenen Unternehmens kann technologische Vorteile bringen und die Digitalisierung vorantreiben, ohne von Grund auf neu investieren zu müssen.

07

Die Übernahme eines Unternehmens mit einer starken Marke kann das Image und die Markenpräsenz des übernehmenden Unternehmens sofort verbessern und ihm helfen, Kundenvertrauen schneller aufzubauen.

**Nutzung einer
etablierten Marke**

4

Anorganisches Wachstum Kriterien bei der Bewertung

Länge des Inserats

Wenn ein Online-Shop länger als 6 Monate zum Verkauf steht, könnte dies auf mögliche Probleme oder mangelndes Interesse hinweisen, was eine gründliche Prüfung erfordert.

01

Ist der Online-Shop live?

Ein aktiver Online-Shop bietet den Vorteil, dass du sofortigen Zugang zu laufenden Operationen und Einnahmen hast, im Gegensatz zu einem nicht aktiven Shop, der womöglich erst aufgebaut oder reaktiviert werden muss.

03

Die Betrachtung der Netto-Umsatzentwicklung gibt Aufschluss über die Wachstumsdynamik des Shops und ist ein Indikator für seine Marktposition und Kundenbasis.

Umsatz und Umsatz- entwicklung (NETTO)

Die Entwicklung des Gewinns zeigt, wie effektiv der Shop seine Einnahmen in Profit umwandelt, und gibt Aufschluss über Gewinnmargen, die finanzielle Gesundheit und operative Effizienz.

Gewinn und Gewinnentwicklung

Profitabilität

Die Profitabilität spiegelt wider, wie gut der Shop seine Ressourcen nutzt, um Einnahmen zu generieren, und ist ein zentraler Faktor für die langfristige Lebensfähigkeit des Geschäfts.

Infrastruktur des Versands / Lieferung

Informationen über Lieferanten, Lieferkontakte und Lieferkonditionen sind wichtig, da sie die Qualität, Kosten und Zuverlässigkeit der Produktversorgung beeinflussen, was wiederum die Kundenzufriedenheit und Margen direkt beeinflusst.

07

Die Qualität der E-Commerce-Plattform, einschließlich der genutzten Software und Technologien, z.B. für den Webshop, ist entscheidend für das Nutzererlebnis, die Sicherheit und die Skalierbarkeit des Geschäfts.

E-Commerce Infrastruktur

Kennzahlen wie Website-Traffic, Conversion-Rate, Anzahl Bestellungen, CAC, AOV, ROI, etc. geben Aufschluss über die Leistung des Shops und dessen Potenzial.

Relevante KPIs

Verkaufsgrund

Die Gründe für den Verkauf können vielfältig sein, von persönlichen Umständen bis hin zu geschäftlichen Herausforderungen, und sollten bei der Bewertung des Kaufs berücksichtigt werden.

Was genau wird verkauft?

Bekommst du bei der Übernahme nur den Online-Shop, oder bekommst du auch das Inventar, Kundenlisten, Markenrechte, bestehendes Personal, alle relevanten Systeme, etc.? Sei dir im Klaren was genau du kaufst.

5

Anorganisches Wachstum
Prozess bei der Übernahme

Anorganisches Wachstum

Prozess bei der Übernahme

01

Strategieplanung

- | Der Prozess beginnt in der Regel mit der Strategieplanung
- | Hier werden Ziele und Anforderungen erarbeitet
- | Auch werden Kriterien für das Zielunternehmen festgelegt



Anorganisches Wachstum

Prozess bei der Übernahme



02

Zielunternehmen identifizieren

- | Durchführung einer umfassenden Marktforschung
 - | Vorläufige Bewertung anhand zuvor festgelegter Kriterien
 - | Erstellung einer Shortlist mit den besten Zielunternehmen
- 

Anorganisches Wachstum

Prozess bei der Übernahme

03

Gründlicher Prüfprozess

- | Durchführung einer detaillierten Prüfung des Unternehmens
- | Prüfung der finanziellen und rechtlichen Anforderungen
- | Identifizierung und Bewertung potenzieller Risiken und Hürden

Anorganisches Wachstum

Prozess bei der Übernahme

Aushandlung und Abschluss

- | Festlegung der Bedingungen und des Preises für Kauf oder Fusion
- | Verhandlung des Vertrages
- | Abschluss der Transaktion und Übertragung der Eigentumsrechte

Anorganisches Wachstum

Prozess bei der Übernahme

◀ 05

Post-Merger-Integration

- | Integration der Systeme, Kulturen, etc. der beiden Unternehmen
- | Realisierung der identifizierten Strategien
- | Monitoring und Optimierung des Integrationsprozesses und der Geschäftsleistung

6

Anorganisches Wachstum Wann macht es Sinn

Die "Make or Buy"-Entscheidung ist ein Prozess, bei dem Unternehmen entscheiden, ob sie einen eigenen Markteintritt machen möchten (make) oder ein bestehendes Shop / ein bestehendes Unternehmen kaufen sollten (buy).

Anorganisches Wachstum

Wann macht es Sinn - Faktoren zur Entscheidung

- **Zeit:** Der Aufbau eines Online-Shops kann Zeit in Anspruch nehmen, während der Kauf eines bestehenden Shops sofortigen Zugang ermöglicht.
- **Kosten:** Es stellt sich die Frage, ob es günstiger ist einen eigenen Shop zu erstellen oder einen Bestehenden zu kaufen
- **Integration:** Wie leicht lässt sich der neue Shop in bestehende Systeme integrieren?
- **Zukünftiges Wachstum:** Welche Option ermöglicht es dem Unternehmen am besten, im Laufe der Zeit zu skalieren und zu wachsen?

Anorganisches Wachstum

Wann macht es Sinn - Vor- & Nachteile der Make Decision

	Pros		Cons
Volle Kontrolle über das Design und die Funktionen des Shops.	✓	✗	Kann eine hohe Anfangsinvestition erfordern.
Anpassbar nach spezifischen Bedürfnissen und Anforderungen.	✓	✗	Der Aufbau eines Online-Shops kann viel Zeit in anspruch nehmen.
Ein eigener Shop kann dazu beitragen, deine Marke zu stärken.	✓	✗	Du benötigst technisches Know-How oder einen Drittdienstleister.
Direkte Integration in schon bestehende Systeme und Prozesse.	✓	✗	Der Shop muss eine weile erst getestet und optimiert werden.

Anorganisches Wachstum

Wann macht es Sinn - Vor- & Nachteile der Buy Decision

Pros

Der Kauf eines bestehenden Shops ermöglicht eine schnellere Umsetzung.



Du profitierst von einer Plattform, die schon getestet und optimiert wurde.



Weniger Know-How erforderlich, da die Plattform schon erstellt wurde.



Schneller und vergleichsweise simpler Markteintritt.



Cons



Du hast weniger Kontrolle über Funktionen und Design des Shops.



Herausforderungen, den Shop in bestehende Systeme zu integrieren.



Ist meistens mit hohen Sofortkosten verbunden.



Gefahr des Abwerbens von Mitarbeitern.

7

Anorganisches Wachstum

Vor- und Nachteile

Anorganisches Wachstum

Vor- & Nachteile

	Pros	Cons
Ermöglicht eine schnelle Unternehmensexpansion.	✓	✗ Riskantes Vorhaben, bei dem sehr viel Planung und Strategie gefordert ist.
Sofortiger Zugang zu neuen Märkten und Kunden.	✓	✗ Ist oft mit sehr hohen Sofortkosten verbunden.
Zugang zu neuen Technologien und Fachwissen.	✓	✗ Kann die Kernprozesse beider Unternehmen stören.
Erlaubt eine Diversifizierung des Geschäftsbereichs.	✓	✗ Einige Faktoren liegen außerhalb der Kontrolle des Managements.
Kann zu Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen führen.	✓	✗ Schlechte Umsetzung kann zu Wertverlust statt Wertsteigerung führen.

8

Anorganisches Wachstum Deine nächsten Schritte

Strategische Passform

Anorganisches Wachstum sollte im Einklang mit der strategischen Ausrichtung deines Unternehmens stehen.

Synergien zwischen den Unternehmen in Bezug auf Produkte, Märkte, Technologien und Ressourcen sind zu bewerten.

A large, solid orange curved shape, resembling a quarter-circle or a large arc, occupies the bottom right corner of the slide. Inside this shape, the number '01' is written in a large, white, sans-serif font.

01

Finanzielle Kapazität

Übernahmen und Fusionen erfordern erhebliche finanzielle Mittel. Du musst deine finanzielle Kapazität und die potenziellen Renditen der Investition bewerten.

02

03

Anorganisches Wachstum birgt Risiken, einschließlich kultureller Unterschiede, Integrationsprobleme und möglicher Leistungsabfall des erworbenen Unternehmens. Eine gründliche Risikobewertung ist daher entscheidend.

Risikobewertung

Die Marktbedingungen und Trends sollten ebenfalls berücksichtigt werden. In einem schnell wachsenden Markt kann anorganisches Wachstum eine effektive Strategie sein, um Marktanteile zu gewinnen.

Marktdynamik

Management- und Betriebskapazität

Bewerte, ob dein Unternehmen über die Management- und Betriebskapazität verfügt, um ein weiteres Unternehmen zu integrieren und zu führen.

Rechtliches und Regulatorisches

Rechtliche und regulatorische Aspekte wie beispielsweise Wettbewerbsrecht, Steuern, Arbeitsrecht und andere gesetzliche Vorschriften, die bei Fusionen und Übernahmen relevant sein könnten müssen ebenso beachtet werden.