



Wachstum mit Hebelwirkung?

- Münchner Management Kolloquium am 9. und 10. März 2003 präsentiert aktuelle Beiträge zum „Thema die Zukunft des Wachstums“
- **Hr. Wolfgang Urban**, Vorsitzender des Vorstands der KarstadtQuelle AG, **Dr. Bernhard Reutersberg**, Mitglied des Vorstands der E.ON Energie AG und **Dr. Albert Heuser**, Direktor bei der BASF AG erläutern, mit welchen Hebeln in Zeiten der Stagnation Wachstum realisiert werden kann.

In Zeiten globaler Märkte reicht es nicht allein aus, nur den Beschaffungsmarkt als internationalen Markt zu betrachten. Neben den Kostendegressionseffekten, die auf dem Beschaffungsmarkt realisiert werden können, bedarf es einer Internationalisierung der Geschäftstätigkeit, um das länderspezifische Konjunkturrisiko zu diversifizieren und um kritische Massen für Profitabilität zu erreichen.

Wolfgang Urban, Vorsitzender des Vorstands der KarstadtQuelle AG verdeutlicht in diesem Zusammenhang, welche Hebel der Handel in stagnierenden Märkten hat, um profitables Wachstum zu ermöglichen. Dr. Bernhard Reutersberg, Mitglied des Vorstands der E.ON Energie AG, erläutert, welche Wachstumsschritte im Sinne von Unternehmensakquisitionen unternommen werden müssen, um einen Energiedienstleister zum Marktführer in Europa werden zu lassen. Dr. Albert Heuser, Direktor der BASF AG, verdeutlicht, warum auch multinationalen Konzernen keine nachhaltigen Wachstumsgrenzen gesetzt sind.

Wachstumshebel sind methodenbasiert

Nachdem in der Ära der New Economy Unternehmensakquisitionen in der Anzahl einen Höhenpunkt erreicht haben, wurde in den folgenden Jahren die Frage nach der Sinnhaftigkeit nicht nur hinsichtlich der Höhe der Kaufpreise, sondern auch der Vorgehensweise der Akquisition gestellt. Denn über 70% der durchgeführten Akquisitionen in dieser Zeit werden aus heutiger Sicht als Misserfolg betrachtet. Allerdings ist festzustellen, dass der überwiegende Teil der multinationalen Konzerne auch in dieser Zeit die Stringenz bewahrt haben, notwendige detaillierte und fundierte Analysen im Vorfeld durchzuführen. Hierzu zählt die Anwendung der Portfoliomethodik und der Durchführung von financial, commercial und technical Due Diligence-Prüfungen. Mit der Unterschrift der Kaufverträge ist die Akquisition und der hiermit einhergehende Erfolg nicht gesichert. Wie die multinationalen Konzerne immer wieder zeigen, ist ein Post Merger Management ein wesentlicher Erfolgsfaktor für ein Wachstum durch Akquisitionen und Fusionen.

Anmeldeformulare und Auskünfte zum Münchner Management Kolloquium, das diesmal unter dem Motto „**Die Zukunft des Wachstums**“ steht, sind erhältlich bei TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG, Leopoldstraße 145, Tel. (+89) 360523-0, per Fax (+89) 36102320, per E-Mail: Mail @tcw.de oder im INTERNET unter www.tcw.de.

Hinweis an die Redaktionen: Für Journalisten ist die Teilnahme kostenlos.