

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrieft informieren wir Eigentümer von kleinen und mittelgroßen inhabergeführten Unternehmen in Deutschland und Österreich über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs.

Thema ist diesmal die **Strategische Allianz**.

Eine strategische Allianz ist eine langfristig ausgelegte Kooperation zwischen zwei oder mehr Unternehmen, die gemeinsame Ziele verfolgen und dabei voneinander profitieren wollen. Dabei bleiben sie unabhängig d. h. behalten ihre rechtliche Selbständigkeit im Gegensatz zu Fusionen oder Übernahmen.

Die langfristige Zielsetzung basiert auf Freiwilligkeit und Unabhängigkeit. Die Ziele können beispielsweise die Erschließung neuer Märkte, die Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen und die Kostenreduzierung sein. Insgesamt soll die Wettbewerbsposition der Allianzpartner gestärkt werden. Dazu arbeiten die Partner eng zusammen, um so die Verbundeffekte bzw. Synergien zu nutzen, die sie alleine nicht erreichen können.

Ganz wesentlich ist, dass die Partner zueinander passen und sich bewusst sind, dass die Allianz vom Vertrauen lebt. Es gilt auch zu bedenken, dass die Allianz – damit sie gelingt – von den Führungskräften voll mitgetragen werden muss.

Zu den Herausforderungen gehören etwa die unterschiedliche Unternehmenskulturen, die zu Spannungen führen können. Auch ist eine zu starke Bindung der Partner aneinander zu vermeiden, um deren strategische Flexibilität nicht einschränken. Zudem birgt das gemeinsame Streben das Risiko, zu viel internes Wissen preiszugeben. Nicht zuletzt sollen die Entscheidungsprozesse und Abstimmungen unter den Partnern nicht unnötig verkompliziert werden. Zu bedenken ist ebenso, dass unklare Verantwortlichkeiten oder schlecht ausgearbeitete Verträge Probleme verursachen können.

Insgesamt sind strategische Allianzen ein wichtiges Instrument der Unternehmensstrategie, um in einem dynamischen und globalisierten Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. Ihr Erfolg hängt maßgeblich von einer sorgfältigen Planung, klaren Zieldefinitionen und einem effektiven Management der Partnerschaft ab.

Die Erfolgsquoten von Strategischen Allianzen variieren stark. Es gibt dazu unterschiedliche Angaben, die oft zwischen 40% und 60% liegen.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner – vor dem Hintergrund langjähriger Bankmanagementtätigkeiten – seit 1990 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf inhabergeführte kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Bonmot unter Trinkern: Mir ist es egal, ob das Glas voll oder leer ist – wichtig ist, dass noch was drin ist.