

Ragnar Geerds

Integration von Unternehmenskulturen bei feindlichen Unternehmensübernahmen

Einführung

Problemstellung

Steigende Sättigungstendenzen in traditionellen Märkten, zunehmende Überkapazitäten sowie die Öffnung osteuropäischer und südostasiatischer Märkte verschärfen den unternehmerischen Wettbewerbsdruck bei gleichzeitig steigender Dynamik, Komplexität und zunehmenden Diskontinuität der Umwelt. Vor diesem Hintergrund erscheint es verständlich, weshalb kaum Wochen vergehen, in denen nicht wieder von einer „Elefantenhochzeit“, einem sogenannten „Mega Deal“ berichtet werden kann.

Insbesondere die hohe Zahl an feindlichen Übernahmen führte in Bereichen der wissenschaftlichen Forschung neben Fragen der Übernahmemotive zu einer genauen Untersuchung der Erfolgs- und Misserfolgsquoten sowie der Erfolgs- und Misserfolgsgründe. Ein zunehmendes Interesse ist in diesem Zusammenhang am Phänomen der Unternehmenskultur zu verzeichnen.

Die Problematiken, die aus der Konfrontation kultureller Faktoren und feindlicher Unternehmensübernahmen resultieren, werden in der Praxis bisher weitgehend vernachlässigt. Konfliktquellen und Konfliktursachen wurden in der einschlägigen Literatur zwar näher untersucht, mögliche Lösungsalternativen bisher aber nur sehr begrenzt aufgezeigt.

Zielsetzung

Im Mittelpunkt dieser Arbeit steht vor dem Hintergrund unternehmenskultureller Differenzen die Analyse des Integrationsprozesses von feindlichen Übernahmen. Die ausführliche Darstellung des Integrationsprozesses und des hier verwendeten Unternehmenskulturmodells ist mit der Zielsetzung verbunden.