

# Mergers & Acquisitions; Erarbeitung einer Wachstumsstrategie für die HGPAG



«Der Dialog mit dem Coach, der Auftraggeberin sowie Experten aus der Wirtschaft hat uns eine vielschichtige Auseinandersetzung mit unserem theoretischen Wissen ermöglicht und den Studienalltag enorm bereichert.»

## **FHS-Projektteam**

Fabian Ebner, Lömmenschwil / Projektleiter  
Pascal Egli, Goldach  
Thomas Hürlimann, Goldach  
Marco Marti, Landschlacht

## **Kundschaft**

Hauser / Grasshoff Partner AG, Winterthur  
Jens Grasshoff / Partner  
www.hgpag.ch

## **FHS-Coach**

Mathias Senn

## **Unternehmen**

Die Hauser / Grasshoff Partner AG, Winterthur (HGPAG) ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die Konzeption und Umsetzung von massgeschneiderten Lösungen in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Nachfolgeregelungen und Beteiligungen an KMU spezialisiert hat.

## **Ausgangslage**

Seit der Gründung 2005 hat sich die HGPAG erfolgreich im Markt positioniert. Die Betreuung von Nachfolgeregelungen für KMU entspricht einer Dienstleistung, die sehr stark nachgefragt wird. Mit dem klaren Ziel vor Augen, in den nächsten fünf

Jahren zum internationalen „Generalunternehmen“ zu expandieren, beauftragte die HGPAG das Projektteam mit der Erarbeitung einer Wachstumsstrategie.

## **Aufträge und Ziele**

Die Studierenden haben den derzeitigen und zukünftigen Nachfolgeregelungsbedarf von Schweizer KMU zu ermitteln. Im Weiteren ist eine Branchenanalyse bezüglich der direkten Konkurrenz der HGPAG zu erstellen. Gestützt auf den gewonnenen Erkenntnissen erarbeitet das studentische Projektteam umsetzbare Wachstumspfade und gibt abschliessend eine Strategieempfehlung ab.



## «Kommentar vom Fach»



### Mathias Senn

«Das Team hat sehr strukturiert und zielgerichtet gearbeitet und es verstanden, eine geeignete Strategieempfehlung und ein realistisches Einführungsszenario zu präsentieren. Im Besonderen hat sich das Team dadurch ausgezeichnet, dass es stets den Kundennutzen und die Realisierbarkeit in den Mittelpunkt stellte.»



### Jens Grasshoff

«Die Studierenden haben das Projekt insgesamt sehr professionell bearbeitet. Durch das intensive Engagement war es möglich eine ganze Reihe von beachtlichen innovativen Massnahmen zu erarbeiten, die jetzt in der Praxis angewendet werden und schon während des Projektes einen Mehrwert für unser Unternehmen erzielt haben.»

### Vorgehensweise

Die Projektgruppe verarbeitete zahlreiche Publikationen und Fachartikel zu einer fundierten Analyse der aktuellen Marktsituation. Die anschliessend formulierten Strategievarianten wurden mit Hilfe eines Strategiefilters schrittweise aussortiert. An einem dreiteiligen Strategie-Workshop präsentierten die Studierenden mehr als 20 mögliche Wachstumsvarianten. Gemeinsam mit Auftraggeber und Coach beurteilten die Studierenden sämtliche Vorschläge anhand eines definierten Kriterienrasters. Geprägt von konstruktiven Diskussionen einigten sich die Teilnehmer auf die Ausarbeitung von drei Wachstumspfaden, zusammengesetzt aus mehreren Strategie-Bausteinen.

### Ergebnisse

Die Marktanalyse zeigt ein grosses Potenzial für Nachfolgeregelungen in den nächsten 25 Jahren auf. Die Nachfrage wird auch darüber hinaus nicht an Aktualität verlieren.

### Grafik

Die präsentierten Wachstumsstrategien lassen sich zeitlich in die Phasen Aufbau, Schweiz und Europa unterteilen. Anschliessend an eine initiale Aufbauphase stellt die Projektgruppe der Auftraggeberin drei mögliche Wachstumspfade Filialnetz Schweiz, Franchising und Joint Venture vor und empfiehlt ein Einführungsszenario über 5 Jahre.

