



## Erfolgsfaktoren bei Buy-and-Build-Strategien

Buy-and-Build-Strategien sind ein beliebter Ansatz für Investoren, um das Wachstum und die Wertsteigerung ihrer Portfoliounternehmen voranzutreiben. Die Vorgehensweise vor allem von Private-Equity-Gesellschaften lässt sich wie folgt skizzieren: In einem ersten Schritt identifiziert der Finanzinvestor eine fragmentierte Branche, die sich durch einen hohen Konsolidierungsdruck auszeichnet. In der Folge wird ein Unternehmen aus dieser Branche akquiriert. Dieses dient als Plattform für weitere Zukäufe von Wettbewerbern. Auf diese Weise wird eine Unternehmensgruppe errichtet, die in dem vormals fragmentierten Branchenumfeld eine kritische Größe erreicht. Dadurch können Skaleneffekte genutzt und ein Wettbewerbsvorteil erzielt werden.

### I. Doch welche Faktoren tragen maßgeblich zum Erfolg einer Buy-and-Build-Strategie aus Sicht der Investoren bei?

- **Effektive Integration und Synergien:** Der eigentliche Wert von Buy-and-Build-Strategien liegt in der erfolgreichen Integration der akquirierten Unternehmen. Dazu gehören die Harmonisierung von Geschäftsprozessen, die Zusammenführung von IT-Systemen und die Optimierung von Supply Chains. Synergien müssen identifiziert und konsequent realisiert werden, um Kosten zu senken und die Rentabilität sowie das Wachstum zu steigern.
- **Erfahrenes Managementteam:** Ein weiteres zentrales Element ist die Auswahl eines erfahrenen Managementteams, das sowohl die operative Führung als auch die Integration der Unternehmen effektiv steuern kann. Führungskräfte müssen nicht nur in der Lage sein, strategische Entscheidungen zu treffen, sondern auch die kulturellen Unterschiede zwischen den akquirierten Unternehmen erfolgreich zu managen.
- **Nachhaltige Finanzierungsstruktur:** Die Finanzierungsstruktur spielt eine entscheidende Rolle beim Erfolg von Buy-and-Build-Strategien. Eine ausgewogene Mischung aus Eigen- und Fremdkapital sowie die Verfügbarkeit von Liquidität zur Finanzierung weiterer Akquisitionen sind von entscheidender Bedeutung. Investoren müssen sicherstellen, dass die Verschuldung des Portfolios auf einem vertretbaren Niveau bleibt, um finanzielle Risiken zu minimieren.
- **Marktkennntnis und Timing:** Die Kenntnis des Zielmarktes und das richtige Timing für Akquisitionen sind ebenfalls Schlüsselfaktoren. Investoren müssen ein tiefes Verständnis der Branche besitzen, um profitable Übernahmen zu identifizieren und Chancen zu nutzen, bevor Wettbewerber dies tun. Dabei ist es auch wichtig, wirtschaftliche Zyklen zu berücksichtigen und die Marktbedingungen bei der Planung von Akquisitionen zu beachten.

Wirtschaftsprüfer  
Steuerberater  
Rechtsanwälte  
Unternehmensberater

[info@renneberg-gruppe.de](mailto:info@renneberg-gruppe.de)  
[renneberg-gruppe.de](http://renneberg-gruppe.de)

■ **Göttingen – Gleichen**  
Kleines Feld 7  
37130 Gleichen – Klein Lengden  
Telefon: 05508 9766-0  
Telefax: 05508 9766-60

■ **Göttingen – Zentrum**  
Bürgerstraße 42 a  
37073 Göttingen  
Telefon: 0551 770 771-0  
Telefax: 0551 770 771-360

■ **Hamburg**  
Am Sandtorkai 50 (SKAI)  
20457 Hamburg  
Telefon: 040 300 6188-400  
Telefax: 040 300 6188-64



- **Stabile Cashflows und Profitabilität:** Ein wichtiges Merkmal ist die finanzielle Stabilität des Zielunternehmens. Unternehmen, die stabile und vorhersehbare Cashflows generieren und gleichzeitig profitabel sind, bieten eine solide Grundlage für weitere Investitionen und Übernahmen. Diese finanzielle Stabilität reduziert das Risiko und erleichtert die Integration neuer Akquisitionen.
- **Nischenmarktführer:** Unternehmen, die in einer spezifischen Nische Marktführer sind, bieten oft bessere Chancen für Buy-and-Build-Strategien. Diese Unternehmen verfügen über eine starke Marktposition und können durch den Erwerb ähnlicher Unternehmen ihre Dominanz weiter ausbauen.
- **Branchenauswahl:** Die Auswahl der richtigen Branche ist entscheidend für den Erfolg. Investoren sollten Sektoren mit hohem Konsolidierungspotenzial und stabilen Wachstumsaussichten anvisieren. Fragmentierte Märkte bieten oft die besten Gelegenheiten für Akquisitionen, während Branchen mit stabilen Einnahmen und geringen Eintrittsbarrieren besonders attraktiv sind.

## II. Was sind typische Branchen für Buy-and-Build-Strategien?

- **Healthcare und Life Sciences:** Der Gesundheitssektor bietet ausichtsreiche Möglichkeiten für Buy-and-Build-Strategien, da er oft eine starke Fragmentierung aufweist und zahlreiche kleine Anbieter umfasst, die potenziell konsolidiert werden können. Das stabile Wachstum, das durch den demografischen Wandel und den steigenden Gesundheitsbedarf bedingt ist, eröffnet Investoren attraktive Möglichkeiten. Zudem ermöglichen Skalierungseffekte und Synergien in Bereichen wie IT und Einkauf Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen. Investoren können auch notwendige Modernisierungen und Digitalisierung in Gesundheitseinrichtungen vorantreiben, was zusätzliche Wertschöpfungspotenziale eröffnet.
- **TMT und Software:** In der IT-Branche zeigt sich ein hohes Potenzial für Buy-and-Build-Strategien, da sie sich durch eine hohe Dynamik und Fragmentierung auszeichnet. Eine Vielzahl von kleineren Spezialisten offeriert Möglichkeiten für Konsolidierung, während der rapide technologische Wandel Synergien durch Zusammenschlüsse begünstigt. Investoren können durch gezielte Akquisitionen ihr Leistungsportfolio erweitern, neue Technologien integrieren und Skaleneffekte in Bereichen wie Softwareentwicklung oder Cloud-Services generieren. Zudem erlaubt die in der Regel geringe Kapitalintensität von IT-Unternehmen eine unkomplizierte Integration und eine zeitnahe Wertschöpfung.
- **Bau und Handwerk:** Das Baugewerbe sowie Handwerksbetriebe eignen sich aufgrund ihrer fragmentierten Struktur mit zahlreichen kleinen und mittelständischen Unternehmen potenziell



für Buy-and-Build-Strategien. Durch gezielte Übernahmen können Investoren ihre regionale Präsenz ausbauen, Kompetenzen in verschiedenen Bausparten bündeln und Skaleneffekte in Bereichen wie Einkauf oder Maschinenpark erzielen. Darüber hinaus eröffnet die stabile Nachfrage im Bausektor, insbesondere im Wohnungsbau und bei Infrastrukturprojekten, attraktive Wachstumschancen.

Wirtschaftsprüfer  
Steuerberater  
Rechtsanwälte  
Unternehmensberater

- **Logistics:** Die Logistikbranche bietet ebenfalls günstige Voraussetzungen für Buy-and-Build-Strategien, da sie eine fragmentierte Struktur mit vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen aufweist. Durch gezielte Übernahmen können Investoren ihr Netzwerk erweitern und Synergien in Bereichen wie Fuhrparkmanagement und Lagerhaltung nutzen. Die wachsende Bedeutung von E-Commerce und globalen Lieferketten bietet stabile Wachstumsperspektiven. Konsolidierung ermöglicht Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen, während die Digitalisierung zusätzliche Wertschöpfungspotenziale eröffnet, etwa durch den Einsatz moderner Technologien wie Tracking-Systeme und KI-gestützte Planung.

### III. Fazit

Der Erfolg einer Buy-and-Build-Strategie hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, die alle auf eine sorgfältige Planung und Umsetzung hinauslaufen. Investoren, die in der Lage sind, diese Erfolgsfaktoren zu optimieren, erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass ihre Portfoliounternehmen nachhaltig wachsen und an Wert gewinnen.

**Managing Director**  
**Jens M. Wellbrock**  
**wellbrock@renneberg-gruppe.de**  
**040 3006188-500**