

02.12.2019 – 15:32 Uhr

Die ersten 100 Tage zählen / INVERTO-Studie zeigt: Setzen Private Equity Unternehmen klare Ziele, sind sie erfolgreicher

PRIVATE EQUITY SEKTOR

Wertsteigerung durch Einkaufsoptimierung in Portfolio-Unternehmen

Studienergebnisse, Potenziale und Handlungsempfehlungen von INVERTO



WHITEPAPER

Köln (ots) -

Private Equity Unternehmen sehen in der Optimierung des Einkaufs eines der stärksten Mittel in der Bottom-Line, um das Gesamtergebnis ihrer Portfolio-Unternehmen zu verbessern. Das ist das Fazit einer Studie von INVERTO. Die Umfrage zeigt auch:

Private Equities, die ihren Portfolio-Unternehmen klare Ziele für den Einkauf mit auf den Weg geben und vielfältige Optimierungsmaßnahmen nutzen, erreichen deutlich größere Erfolge als diejenigen, die das nicht tun. Entscheidend sind die ersten 100 Tage nach der Übernahme.

Private Equity Unternehmen konzentrieren sich überwiegend darauf, Umsatz und Ergebnis ihrer Portfolio-Unternehmen auszubauen, um Wertsteigerungen zu erzielen. So messen gut zwei Drittel (67%) der befragten Führungskräfte einer Verbesserung von Preisgestaltung und Vertriebsstrukturen ein hohes Potenzial bei, während etwas weniger (64%) auf regionale Expansion und Erweiterung der Produktpalette setzen. 56% der Studienteilnehmer sehen in passenden Zukäufen - so genannten Add-on Investitionen - das Mittel zum Erfolg. Bei der Ergebnisoptimierung im Unternehmen führt der Einkauf die Liste der erfolgversprechendsten Maßnahmen an. 33% der Befragten sind überzeugt, dass darin hohes Potenzial für die Wertsteigerung steckt. Es folgen die Optimierung von Produktion und Service mit 25% sowie des Working Capitals mit 22%.

Private Equity Unternehmen arbeiten im Einkauf überwiegend mit klassischen Ansätzen

Private Equities, die dem Einkauf ein hohes Potenzial zur Wertsteigerung beimessen, erzielen üblicherweise bessere Einsparungen als diejenigen, die das nicht tun. Möglicherweise liegen die deutlichen Unterschiede in der Performance auch darin, dass diejenigen, die vom Wertbeitrag des Einkaufs überzeugt sind, von ihren Portfolio-Unternehmen klare Verbesserungsziele im Einkauf fordern - die Mehrheit der Private Equities indes gibt keine Ziele vor. Diejenigen, die konkrete Erwartungen formulieren, erreichen mit durchschnittlich 4,3% gegenüber 2,8% gut ein Drittel höhere Einsparungen als ihre Wettbewerber.

Zudem zeigte sich in der Umfrage, dass zwar alle Private Equity Firmen Einkaufsoptimierung betreiben, die überwiegende Mehrheit (72%) aber nur klassische Strategien wie Nachverhandlungen oder Neuausschreibungen verwendet. Anspruchsvollere Ansätze wie die Überprüfung von technischen Spezifikationen, Demand Management oder Global Sourcing werden dagegen nur von rund der Hälfte der befragten Unternehmen eingesetzt. Dabei sind es gerade diese Maßnahmen, die hohe Potenziale bieten. Speziell die Unternehmen, die schon ein Private Equity Haus als Eigentümer hatten, sollten diese anspruchsvolleren Instrumente nutzen, um weitere Einsparpotenziale auszuschöpfen.

Externe Beratungen werden zur Optimierung der operativen Bereiche eingesetzt

Rund drei Viertel (74%) der befragten Private Equity Firmen setzen in den operativen Bereichen ihrer Portfoliounternehmen externe Berater ein. Die wesentlichen Gründe für den Einsatz einer Beratungsgesellschaft sind fehlende fachliche Kompetenzen (88%) sowie mangelnde zeitliche Ressourcen (80%) in den Portfolio-Unternehmen. Ein Beratungsteam bringt das Wissen und die zusätzliche Arbeitskraft mit, um neue und komplexere Lösungen für den Einkauf zu realisieren. Maßnahmen zur Optimierung im Einkauf werden in der Regel binnen weniger Monate wirksam. So können sie helfen, beispielsweise Expansionspläne oder Produkt-Neuentwicklungen zu finanzieren. Daher sollten Private Equities sofort nach der Übernahme Bedarfe, Prozesse und versteckte Potenziale im Einkauf analysieren, um konkrete Verbesserungsziele zu definieren und daraus Maßnahmen abzuleiten - so lassen sich schon innerhalb der ersten 100 Tage Anfangserfolge erzielen. So kann der Einkauf einen wichtigen Beitrag zur Wertsteigerung leisten.

Über die Private-Equity-Studie

INVERTO befragte für die Studie rund 60 Führungskräfte aus Private Equity Unternehmen, die insgesamt ein Portfolio von über 200 Mrd. Euro verwalten und Unternehmen ca. fünf Jahre halten. INVERTO ermittelte, welche Strategien generell zur Optimierung von Portfoliounternehmen eingesetzt werden und wie Private Equities speziell im Einkauf agieren.

Ein Whitepaper mit Studienergebnissen und Handlungsempfehlungen finden Sie auf der Webseite <https://www.inverto.com/private-equity-studie>.

Kontakt:

Pressekontakt:

INVERTO GmbH - Lichtstraße 43 i - 50825 Köln
Melanie Burkard-Pispers - Leitung Marketing & Kommunikation
Phone: +49 221 485 687 141 - Email: mburkard@inverto.com - Web: www.inverto.com

Medieninhalte



Whitepaper: Wertsteigerung durch Einkaufsoptimierung in Portfolio-Unternehmen. Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/70186 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Inverto GmbH/Grafik: INVERTO GmbH"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100051375/100837808> abgerufen werden.