

ZfTM-Work in Progress Nr. 95:

**Forschung & Entwicklung und
technologieorientierte Unternehmensakquisitionen**

– Eine Bestandsaufnahme der empirischen Forschung –

Torsten J. Gerpott*

© 2009

* Univ.-Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Lehrstuhl Unternehmens- und Technologiemanagement, Schwerpunkt Telekommunikationswirtschaft, Universität Duisburg-Essen, Lotharstr. 65, 47057 Duisburg.



Work in Progress

für die Telekommunikations- und Medienwirtschaft

ZFTM-Work in Progress ist eine Schriftenreihe des Förderkreises Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V. Alle Angaben erfolgten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit. Für Fehler im Text und in Grafiken wird keinerlei Haftung übernommen. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, daß die beschriebene Lösung oder die verwendete Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrechten ist. Nachdruck oder sonstige Reproduktion (auch Auszüge) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Vorstandes des Förderkreises. Herausgeber (presserechtlich verantwortlich): Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Dipl.-Wirtsch.-Ing. Andreas Walter, Dipl.-Ök. Mathias Paukert.

Kontakt:

Förderkreis Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V.
Am Freischütz 6
47058 Duisburg
Tel 0203-3793109
Fax 0203-3792656
Internet www.zftm.de
Email kontakt@zftm.de

Zusammenfassung

Unternehmensakquisitionen und Innovationen durch Forschung & Entwicklung (F&E) sind Wachstumsstrategien zwischen denen vielfältige Wechselwirkungen bestehen können. Der vorliegende Aufsatz analysiert 44 empirische Arbeiten, die sich mit dem F&E-Engagement von Käufer- oder Zielunternehmen als Ursache für das Zustandekommen von technologieorientierten Unternehmensakquisitionen (TOUA) oder mit deren Wirkungen auf die F&E-Aufwandsintensität oder F&E-/unternehmensbezogene Innovationsleistungskriterien z.T. unter Berücksichtigung von Integrationsmaßnahmen des Managements beschäftigen. Die Bestandsaufnahme offenbart, dass gängige Behauptungen, wonach TOUA wesentlich durch F&E-Schwächen des Käufers bedingt werden sowie zu Verringerungen von F&E-Inputs oder -Outputs der Transaktionsparteien führen, als zu pauschal abzulehnen sind. Zur Verbesserung des Verständnisses F&E-bezogener Bestimmungsgrößen und Leistungswirkungen einer TOUA sollten Managementwissenschaftler und -praktiker vor allem (1) die F&E-/Technologieaufnahmekapazität des kaufenden Unternehmens, (2) die Kombinations- und Überlappungspotenziale der F&E-Themen der Transaktionsparteien sowie (3) Managementmaßnahmen zur Umsetzung von akquisitionsbedingten F&E-Wertsteigerungspotenzialen in tatsächliche -Wertsteigerungen nach dem formalen Zusammenschluss differenzierter reflektieren.

Stichwörter: Forschung & Entwicklung (F&E) • F&E-Inputs und -Outputs • Innovationsleistung • Mergers & Acquisitions (M&A) • Technologieorientierte Unternehmensakquisition

Abstract

Acquisitions and innovation through research & development (R&D) are growth strategies, which are likely to be closely intertwined. The present paper reviews 44 empirical investigations which have looked at R&D behaviors of buyer and target companies as drivers of the likelihood of technology-related acquisitions (TRA). Further, it analyzes empirical studies which have explored the impacts of such transactions on R&D spending or R&D/corporate innovation performance criteria. The review

suggests a rejection of popular claims that a TRA is significantly triggered by a weak R&D position of the buyer and leads to lower R&D inputs and outputs of the transaction partners. These allegations do not sufficiently acknowledge the subtleties of the interrelations between R&D and a TRA. Rather, the evidence implies that management scholars and practitioners should scrutinize (1) R&D/technology absorptive capacities of the acquiring firm, (2) combination opportunities and substantive overlaps of the transaction parties' R&D themes and (3) management interventions to transform acquisition-based R&D value creation potentials into real value after the formal deal closure.

Key words: Innovation performance • Mergers & Acquisitions (M&A) • Research & Development (R&D) • R&D inputs and outputs • technology-related acquisition

Inhaltverzeichnis

1.	Untersuchungseinordnung und -anliegen	1
2.	Vorgehensweise bei der Studiauswahl	3
3.	Ergebnisse der Forschungsbestandsaufnahme	6
3.1.	F&E-Merkmale der Transaktionsparteien als Einflussfaktoren des Zustandekommens einer technologieorientierten Unternehmensakquisition.....	6
3.2.	Effekte einer technologieorientierten Unternehmensakquisition auf das Niveau der für F&E eingesetzten Finanzmittel nach dem Eigentümerwechsel	13
3.3.	Effekte einer technologieorientierten Unternehmensakquisition auf F&E- und Innovationsleistungen	17
3.4.	Integrationsmaßnahmen zur Verbesserung von Effekten einer technologieorientierten Unternehmensakquisition auf F&E- und Innovationsleistungen	27
4.	Fazit und Ausblick	35
	Literaturverzeichnis.....	39

1. Untersuchungseinordnung und -anliegen

Unternehmensakquisitionen und Forschungs- & Entwicklungsaktivitäten sind wettbewerbsstrategische Wachstumswege zwischen denen vielfältige Wechselwirkungen bestehen können. Bei *Unternehmensakquisitionen* erwirbt ein Käufer (= Akquisitionssubjekt) Eigentumsrechte an der Mehrheit des Gesellschaftskapitals an einem bereits bestehenden und zuvor von ihm nicht wirtschaftlich beherrschten, auch rechtlich selbstständigen anderen Unternehmen (= Akquisitionsobjekt/-ziel).¹ Als *Forschung und Entwicklung (F&E)* bezeichnet man die Aktivitäten, die ein Unternehmen entfaltet, um für das eigene Haus neue natur- und/oder ingenieurwissenschaftliche Erkenntnisse zu erarbeiten. Das so gewonnene Technologiewissen soll in neuartiger Weise zur Verbesserung von eigenen Absatzleistungen der Herstellungsverfahren angewendet werden.² Im Folgenden werden nur Unternehmenskäufe in F&E-intensiven (Hochtechnologie-)Branchen, bei denen sowohl der Käufer als auch das Akquisitionsziel über eigene F&E-Aktivitäten verfügen, betrachtet. Diese Transaktionen werden als *technologieorientierte Unternehmensakquisitionen (TOUA)* bezeichnet. Kennzeichnendes Merkmal von TOUA ist, dass sie prinzipiell die Möglichkeit einer Integration³ von F&E-Ressourcen der beiden Parteien eröffnen.

Unternehmensakquisitionen sind in F&E-intensiven Industrien wie Pharma/Chemie (inkl. Biotechnologie), Maschinenbau, Luft-, Raumfahrt- oder Informationstechnik ein häufig genutzter Weg zur Beschleunigung des Unternehmenswachstums.⁴ Ein Käufermotiv für eine Akquisition kann gerade in diesen Branchen darin liegen, die Kontrolle über F&E-Kompetenzen und -Ergebnisse eines Zielunternehmens zu erlangen, um letztere isoliert oder durch Verknüpfung eigener F&E-Ressourcen jeweils so zu

¹ S. für viele Gerpott (1993), S. 22-40; Grimpe (2005), S. 8-11; Desyllas/Hughes (2008), S. 161. *Fusionen* sind Spezialfälle von Unternehmensakquisitionen, bei denen mindestens eine Transaktionspartei ihre rechtliche Selbstständigkeit verliert. Sie werden hier ebenfalls mit dem Oberbegriff der Unternehmensakquisitionen angesprochen. Ebenso werden Veräußerungen von Eigentumsrechten an verschiedenen Vermögenselementen des Zielunternehmens, die in sich eine funktionale Einheit bilden (z.B. Betriebsstätte), hier als Variante von Unternehmensakquisitionen betrachtet.

² S. etwa Brockhoff (1999), S. 48-56 oder Gerpott (2005), S. 25.

³ S. zum Begriff der Integration nach Unternehmensübernahmen z.B. Gerpott (1993), S. 114-119; Grimpe (2005), S. 15-20; Brast (2006), S. 15-18.

⁴ S. zu Transaktionsstatistiken bis zum 31.03.2008 Tschöke et al. (2008), S. 300.

nutzen, dass der Wert des neu entstehenden Unternehmensverbundes gesteigert wird.⁵ Angeregt durch die oft große Bedeutung von F&E-bezogenen Zielen bei Unternehmensakquisitionen in der Praxis gibt es mittlerweile eine erhebliche Zahl von betriebswirtschaftlichen Studien, die sich empirisch mit F&E-Merkmalen von Käufer- und Zielunternehmen als Erklärungsfaktoren für TOUA sowie mit Wirkungen von TOUA auf die F&E der Transaktionsparteien befassen. Solche Arbeiten adressieren mindestens eine der folgenden Fragestellungen:⁶

1. Inwieweit sind vor einer Übernahme beobachtbare F&E-Merkmale von Käufer- oder Zielunternehmen geeignet, das (Nicht-)Zustandekommen von TOUA zu erklären und Anhaltspunkte für die strategische Stoßrichtung einer solchen Transaktion zu geben?
2. Wie wirkt sich eine TOUA auf die für F&E verwendeten Finanzmittel des Zielunternehmens, des Käufers oder des neu entstehenden Unternehmensverbundes aus?
3. Wie wirkt sich eine TOUA auf F&E-Ergebnis- und -Effizienzkriterien des Zielunternehmens, des Käufers oder des neu entstehenden Unternehmensverbundes aus?
4. Wie wirken sich bei TOUA Maßnahmen zur Integration der F&E des Käufers und des Zielunternehmens auf F&E-Ergebnis- und -Effizienzkriterien des Zielunternehmens, des Käufers oder des neu entstehenden Unternehmensverbundes aus?

Allerdings wird die Forschung zu diesen Fragebereichen in der deutsch- oder englischsprachigen F&E-Managementliteratur oder in Arbeiten zum Management von

⁵ S. für viele zu empirischen Indizien zur (von Managern behaupteten) Bedeutung von F&E-Ressourcen als Motiv für eine Unternehmensakquisition Gerpott/Hoyningen-Huene (2004), S. 14; Grimpe (2005), S. 223 u. 320. Ein aktuelles Fallbeispiel für TOUA ist der Mitte 2008 begonnene schrittweise Kauf des US-amerikanischen Biotechnologieunternehmens *Actimis Pharmaceuticals* durch den deutschen Pharmakonzern *Boehringer Ingelheim*. S. Kuchenbuch (2008), S. 1.

⁶ Vgl. ähnlich Gerpott (1995), S. 162; Pieper (1998), S. 42; Grimpe (2005), S. 84-87; Brast (2006), S. 27-32.