

Vom Fressen und Gefressen werden ...



Marcel Zischler

Schreiben Sie uns Ihre Meinung!
zischler@doz-verlag.de

Nach Jahren der Flaute läuft das Übernahmegeschäft (Merger & Akquisitionen) wieder auf Hochtouren. Nicht nur in der Kontaktlinsenindustrie. Der Finanzsektor spielt dabei eine wichtige Rolle, wie neuste Zahlen zeigen. In der Schweiz zum Beispiel, präsentierte das Finanzberatungsunternehmen Ernst & Young letzte Quartalszahlen, welche von einem sehr hohen Transaktionsvolumen bei Firmenübernahmen und Fusionen sprechen. Dieses hat im zweiten Quartal 2014 mit 67,5 Milliarden Euro den höchsten Stand seit der Einführung des Reports im Jahr 2008 erreicht, wie es weiter heißt. Gegenüber dem Vorquartal nahm das Volumen gar um 75 Prozent zu und belief sich auf das Vierfache dessen, was im gesamten vergangenen Jahr erzielt worden war, wie es in dem Bericht heißt.

Es ist noch nicht lange her, als Alcon Ciba Vision geschluckt hat. Okay, genau gesagt hat das Schweizer Pharmaunternehmen Novartis (Muttersgesellschaft von Ciba Vision) Alcon von Nestle gekauft und Ciba Vision wurde in Alcon integriert. Was dabei raus kam war ein noch größerer Player auf dem augenoptischen- und augenmedizinischen Markt. Aus Blau-Grün würde nur noch Grün (Logo-Farbe). Was haben Sie dazumal dabei als Kontaktlinsenpasser mitbekommen? Wie wurde diese Fusion von den beiden Unternehmen kommuniziert? Welche Veränderungen sind seit dem passiert? Welche Mitarbeiter haben welche Jobs behalten, neu bekommen oder vielleicht verloren? Welche Auswirkungen hatte das Ganze für Ihre Unternehmung? Welche Konsequenzen haben Sie selbst deswegen gezogen?

Etwas viele Fragen auf einmal, die Sie sich vielleicht oder vielleicht auch nicht gestellt haben. Nun gut, Sie sind nun schon wieder mit so einer Situation konfrontiert und werden als Kontaktlinsen-anpasser nicht darum herumkommen, sich mindestens ein, zwei Fragen zu stellen. Und wenn es nur darum geht, welche Produkte Sie zukünftig anpassen wollen. Cooper Vision hat Sauflon aufgekauft – Punkt! Auch wenn das Kartellamt sich nun noch um die Rechtmäßigkeit dieses Deals kümmert – es ist Fakt. Fakt ist weiter, dass dadurch ein großer Player noch größer geworden ist, und dass Sie als vielleicht unabhängiger Augenoptiker ein etwas mulmiges Gefühl in der Magen-gegend haben. Vielleicht aber auch nicht. Vielleicht sehen Sie es positiv und erwarten vom neuen Global Player weitere innovative Spitzenprodukte, top Service, totale Kundenorientierung, Verkaufs- und Marketing-Support, Weiterbildungsmöglichkeiten, faire Konditionen usw., usw. ... wir werden sehen.

Nicht nur in der Industrie wird aufgekauft und fusioniert, auch im augenoptischen Retail-Sektor bilden sich immer mehr und auch größere Konstrukte. Dies ist ein Trend, der sich vor allem in den hochentwickelten Industrieländern unentwegt fortsetzt. „Expansion“ heißt das Zauberwort.

Zaubern Sie auch? Und wenn ja, wie? Ich bin gespannt auf Ihr „Geheimrezept“. Sie finden in der DOZ immer einen interessierten Gesprächspartner.

Gespannte Grüße