INTERVIEW

Stefan Halusa

Senior Advisor

S&P Mergers and Acquisitions



Internationale Erfahrung als Grundlage guter M&A-Beratung

August 2026

Nach Stationen in Japan, Korea und Indien sowie mehr als drei Jahrzehnten in Strategie, Unternehmensplanung und Business Development verstärkt Stefan Halusa unser Team als Senior Advisor. Im Gespräch erläutert er, warum internationale Markteintritte ohne strukturierte Vorarbeit scheitern, welche Chancen Indien für den deutschen Mittelstand bietet und weshalb Partnerschaften zum entscheidenden Faktor für Zukunftsfähigkeit werden.

01 **Du blickst auf mehr als 30 Jahre internationale Management- und Beratungserfahrung zurück. Was hat dich dazu bewogen, Teil von S&P Mergers and Acquisitions zu werden?**

Ich war viele Jahre für Strategieentwicklung, Unternehmensplanung, Business Development und Vertrieb verantwortlich, habe dann andere Unternehmen dabei begleitet. Die Rolle als Senior Advisor bei S&P gibt mir die Möglichkeit, auf diesen Erfahrungen unternehmerisch und gleichzeitig als Teil eines Teams von Profis aufzubauen. Die Prüfung von Unternehmensübernahmen oder Beteiligungen sollte Teil jeder Markteintrittsstrategie sein.

02 **Du hast viele Jahre in Japan, Korea und Indien gearbeitet und Unternehmen in verschiedenen asiatischen Märkten begleitet. Welche Erfahrungen prägen deine Beratung mittelständischer Unternehmen heute am stärksten?**

Das ist von Land zu Land unterschiedlich. In Japan war es der Hang zur Perfektion, in Korea Geschwindigkeit, in Indien Anpassungsfähigkeit. Und am Ende die Überzeugung, dass Du alle drei brauchst, um international wettbewerbsfähig und erfolgreich zu sein, je nach Markt in einer anderen Kombination. Die gilt es herauszufinden.

03 **Indien entwickelt sich zu einem der spannendsten Wachstumsmärkte weltweit. Welche Chancen siehst du für deutsche mittelständische Unternehmen, strategisch und im M&A-Umfeld?**

Wo finden Unternehmen heute noch Wachstumsraten von 6 bis 7 Prozent? Gleichzeitig steht Indien vor großen Herausforderungen und deutsche Unternehmen können Teil der Lösung sein. Indien braucht industrielle Arbeitsplätze, die Bevölkerung wächst noch immer. Zentral- und Landesregierungen haben zahlreiche Anreizprogramme für Investitionen ausgelobt, die sollten sich deutsche Mittelständler anschauen. Wachstum braucht Energie. Indien hat eines der ambitioniertesten Programme für den Hochlauf erneuerbarer Energien, PV, Wind und Wasserstoff. Hier werden jetzt die Weichen für die kommenden 10–15 Jahre gestellt. Es lohnt sich zu prüfen, ein Teil davon zu werden. Und dann steht Indien natürlich vor den gleichen geostrategischen Herausforderungen wie Deutschland, das heißt auch der Verteidigungssektor ist hoch interessant. Dazu kommen die „üblichen Verdächtigen“: Automobil, Chemie, Pharma und Medizintechnik.
Um den Markteintritt zu beschleunigen, würde ich immer dazu raten, nach möglichen Joint-Venture-Partnern Ausschau zu halten und die Möglichkeiten einer Unternehmensübernahme zu prüfen.

04 **Welche Fehler machen Unternehmen bei internationalen Expansionen oder grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen besonders häufig, und wie lassen sie sich vermeiden?**

Erfolgreiche Unternehmen neigen zu dem Glauben, Erfolge auf dem Heimatmarkt oder auf einzelnen Auslandsmärkten auf andere Märkte übertragen zu können. Prominentestes Beispiel in diesem Zusammenhang: Was in Deutschland und China funktioniert, sollte auch für Korea oder Indien passen. Dort gibt es aber andere Marktstrukturen, andere Kundenanforderungen. Diese muss ich kennen. Wichtig ist also eine strukturierte Herangehensweise, Analyse, Strategieentwicklung, Umsetzung. Sinnvollerweise mit den richtigen Beratern und als Teil eines starken Netzwerks. In einen neuen Markt oder eine Partnerschaft hineinzustolpern, ist fast immer das Rezept zum Scheitern.

05 **Welche Entwicklungen werden den M&A-Markt und internationale Unternehmensstrategien in den kommenden Jahren prägen?**

Die globalen Rahmenbedingungen verändern sich rasant und machen Internationalisierung und Globalisierung sicher nicht einfacher: geostrategische Polarisierung und technologische Entkopplung, Export- und Importbeschränkungen, Zölle und militärische Auseinandersetzungen. All das hat massive Auswirkungen auf Wertschöpfungsketten und Handelsströme, und in diesem Sommer lernen wir kennen, welchen Einfluss der Klimawandel auf die Wirtschaft hat. Die Entwicklung von Unternehmensstrategien wird immer komplexer. Die Lösung wird in vielen Fällen in Partnerschaften bestehen. Die Identifikation der richtigen Partner, auch und gerade bei M&A-Projekten, wird entscheidend sein für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Das schließt die richtigen Partner auf der Beratungsseite ein.

06 **Worauf freust du dich in deiner neuen Rolle am meisten, und welchen Mehrwert möchtest du unseren Mandanten bieten?**

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit einem professionellen, intersektoralen und über die Partnerschaften im M&A-Worldwide-Netzwerk internationalen Team. Mein Beitrag besteht dabei insbesondere in meiner internationalen Erfahrung, vor allem in Asien, und in meinem Background in der Automobilindustrie. Dazu zähle ich insbesondere meine Erfahrung in der Unternehmensstrategie, auf der jedes M&A-Projekt fußen sollte.