

Merger erfolgreich gestalten

Herausforderungen

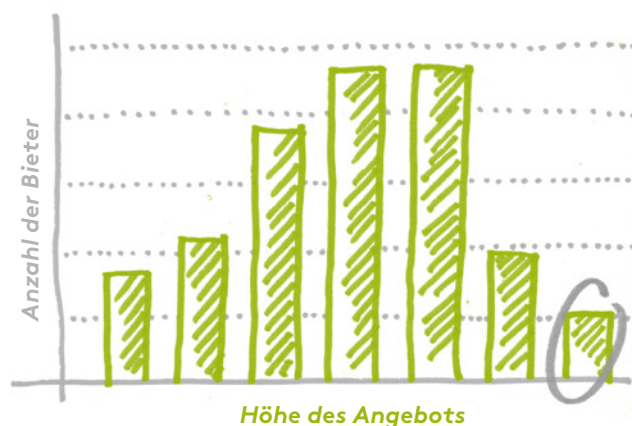
Den Weg kennen

Unternehmenskäufe sind sensible Geschäfte. Geräuschlos sollen sie funktionieren, schnell und elegant. Doch der Weg zum Erfolg verläuft selten geradlinig: Mal hilft es, nur auf Sicht zu fahren, oft ist auch ein kurzer Halt für den Überblick unabdingbar. Die osb international begleitet Unternehmen auf ihrem spezifischen Weg ans Ziel.



Phase 1: Die Startphase offensiv nutzen

Das Bieterverfahren ist beendet, die neuen Eigentumsverhältnisse sind geklärt. Nun fallen Grenzen, bewegen sich gewachsene Unternehmenskulturen aufeinander zu. Um die finanziell oft schwierigen Startbedingungen zu verbessern, sollten Spannungen, die von kreativem Nutzen sein können, rechtzeitig erkannt und kundig genutzt werden.



Finanziell schwierige Startbedingungen: Das höchste Gebot erhält meist den Zuschlag. Der Preis liegt damit über der durchschnittlichen (realistischen?) Unternehmensbewertung am Bietermarkt.

Phase 2: Die Annäherung umfassend gestalten

Erwartungen treffen auf Wirklichkeit: Jetzt wird das neue Unternehmen gestaltet. Ob es funktioniert, hängt in großem Maße ab von:

- der Offenheit von Entscheidern beider Seiten, Chancen und Schwierigkeiten zu benennen.
- der Bereitschaft, vertraute Arbeitsprozesse zu hinterfragen.
- der Qualität der Zusammenarbeit über Standorte und Länder hinweg.
- der angemessenen Bearbeitungsgeschwindigkeit anstehender Projekte.
- der gemeinsamen Entdeckung bisher noch unerkannter Möglichkeiten.
- der Wachsamkeit, um auch auf schwache Signale reagieren zu können.

Phase 3: Den Erfolg langfristig absichern

Es gilt, die eingeschlagenen Routen konsequent zu verfolgen und die Identifikation mit dem Neuen zu stärken. Synergieeffekte realisieren sich häufig später als geplant. Eine strukturierte Selbstbeobachtung erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit und ermöglicht, auch unvorhergesehene Möglichkeiten zu erkennen und auszuschöpfen.

Sieben Aktions- ebenen nutzen

Unsere Beratung von Mergerprozessen gruppiert sich rund um sieben Leistungsarten.

Prozesse managen und kontrollen

Das Zusammenspiel zweier Unternehmen ist immer wieder überraschend! Ein spezifisch gestalteter Integrationsprozess schafft die Basis für erfolgreichen Unternehmenswandel. Maßgeblich für die Prozessgestaltung sind klare Rahmenbedingungen wie Ziele des Unternehmenskaufs, erforderliche Integrationstiefe und Integrationsgeschwindigkeit, aber auch das Bewusstsein für Differenzen in der Unternehmenskultur. Ein wiederkehrendes und flächendeckendes Prozess-Monitoring sowie Benefit Tracking sorgen für kontinuierliche Entwicklungsschritte.

Organisation leistungsfähig designen

Das neue Unternehmen braucht seine eigene Gestalt! Eine intelligente Kombination von effizienten und effektiven Routinen mit Flexibilität und Offenheit für Neues ist ein Erfolgsfaktor für moderne Unternehmen. Dabei beinhaltet das Design weit mehr als ein Organigramm: Auch horizontale Vernetzungen, Geschäftsprozesse, HR-Systeme und die Infrastruktur müssen berücksichtigt werden.

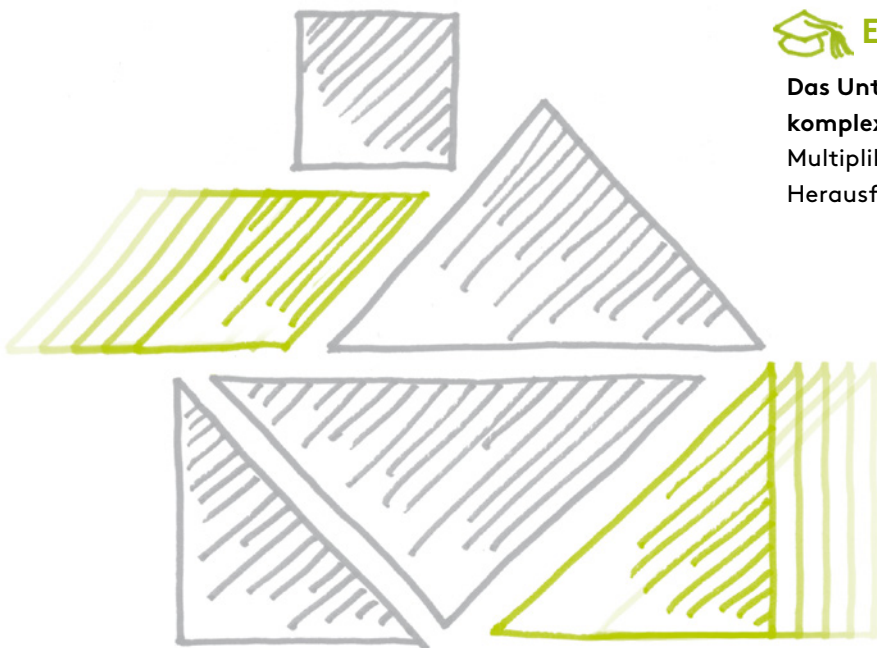
Organisationale Merger-Kompetenz stärken

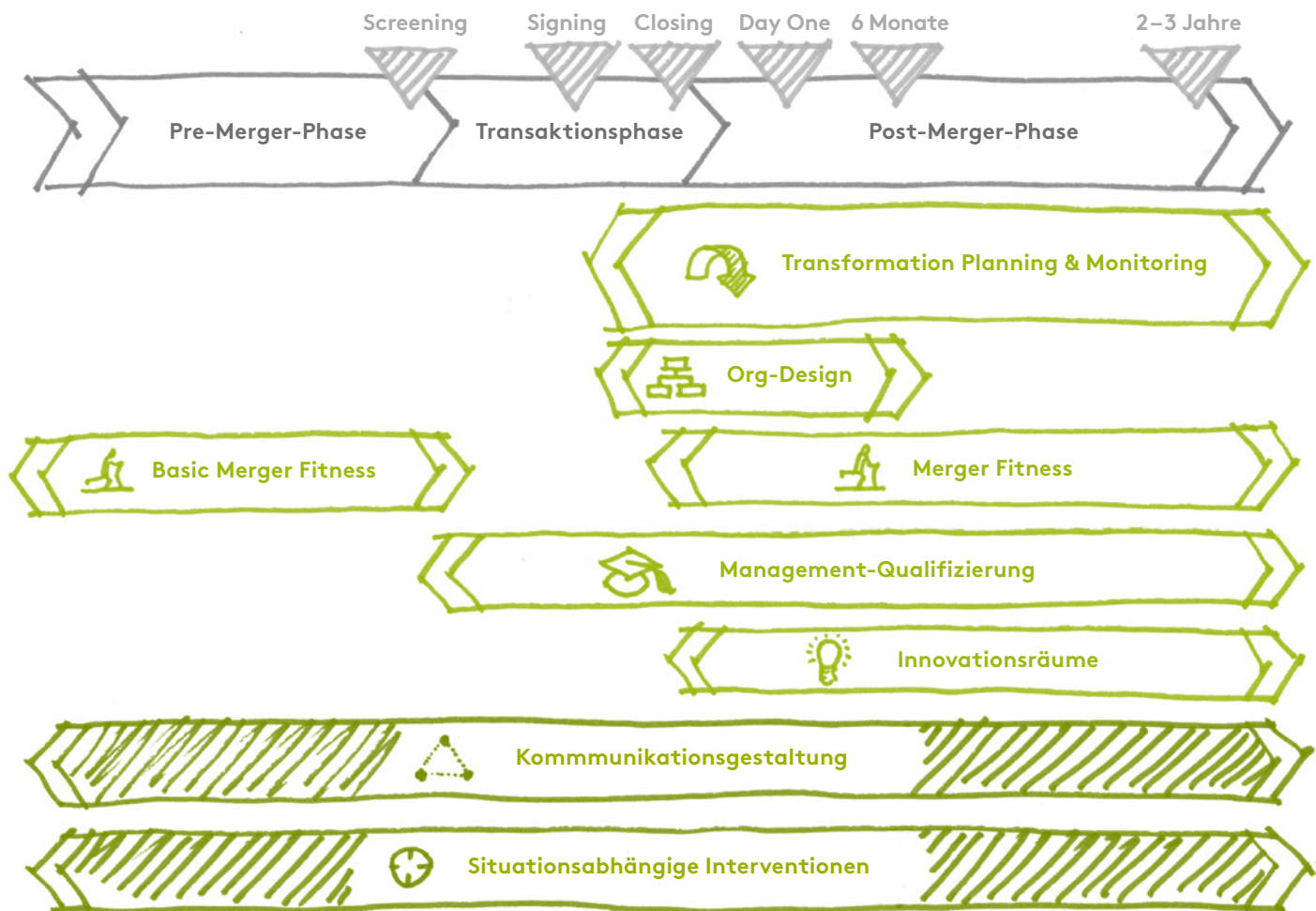
Gute Vorbereitung macht den Unterschied! Meist hat der Käufer weit vor einem konkreten Kauf eine strategische Entscheidung für externes Wachstum gefällt. Schon dann ist der richtige Zeitpunkt, in der eigenen Organisation Hürden für die Vernetzung mit anderen Unternehmen zu analysieren und zu bearbeiten. Nach der konkreten Kaufentscheidung gilt es, im Rahmen des Merger Fitness Programms mit Blick auf das konkrete Kaufobjekt die Baustellen zu priorisieren und weiter zu bearbeiten.

Entscheider unterstützen

Das Unternehmen braucht Handlungsfähigkeit in komplexen Zeiten! Nur wenige Führungskräfte und Multiplikatoren bringen Fachwissen über die besonderen Herausforderungen eines Unternehmenskaufes mit –

»Das Beste beider Welten zusammenbringen«





das lässt sich im Prozess ändern. Wie agieren sie in Konfliktsituationen? Was ändert sich an der Projektsteuerung, der Teamentwicklung und der Organisationsgestaltung? Am Ende stehen dem Unternehmen erfahrene Mitarbeiter mit erprobten Kompetenzen für den nächsten Wandel zur Verfügung.

Gemeinsam effizienter arbeiten

Neues entsteht in der inspirierenden Begegnung!

Das Beste beider Welten zusammenzubringen und zu steigern – daran arbeiten Führungskräfte und Experten beider Unternehmen. Die gemeinsame Entdeckung unvorhergesehener Potenziale und das Erleben der eigenen Innovationskraft lässt alle Beteiligten näher zusammenrücken – und bringt vorher nicht erkennbare Unternehmenswerte ans Licht.

Veränderungen kommunizieren

Ein erfolgreicher Merger setzt Vertrauen voraus!

Die Beteiligten benötigen Berechenbarkeit und Transparenz. Management, Fachabteilungen, Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten brauchen über den gesamten Vernetzungsprozess eine situationsgerechte Kommunikationsgestaltung, schnelle Reaktionen und klare Aussagen.

Flexibel reagieren

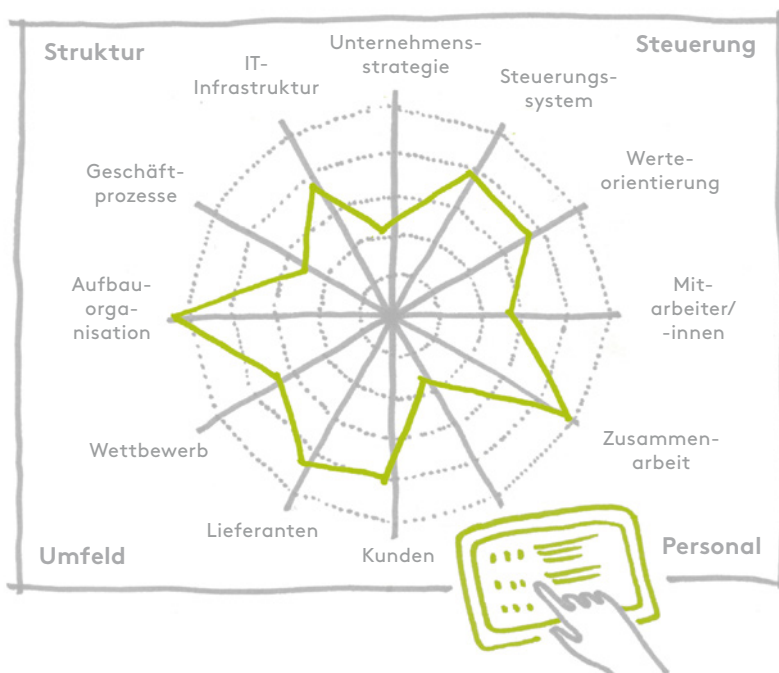
Mergerprozesse sind ein dauernder Wechsel zwischen Beobachtung und Handlung! Durch die Vielfalt an Anforderungen ist eine genaue Bedarfsprognose für notwendige Interventionen nicht immer möglich. Die situationsabhängige Zusammenarbeit zwischen Management und internen und externen Experten dient dem Ziel, den Fortgang des Mergerprozesses in kritischen Situationen, bei Engpässen und plötzlichen Turbulenzen zu gewährleisten.

Entwicklungen anstoßen

Unternehmenskäufe sind komplizierte Vorhaben – wirtschaftlich und menschlich. Bei ihrer Vorbereitung, Analyse und erfolgreichen Umsetzung helfen flexible Instrumente der Organisationsbegleitung.

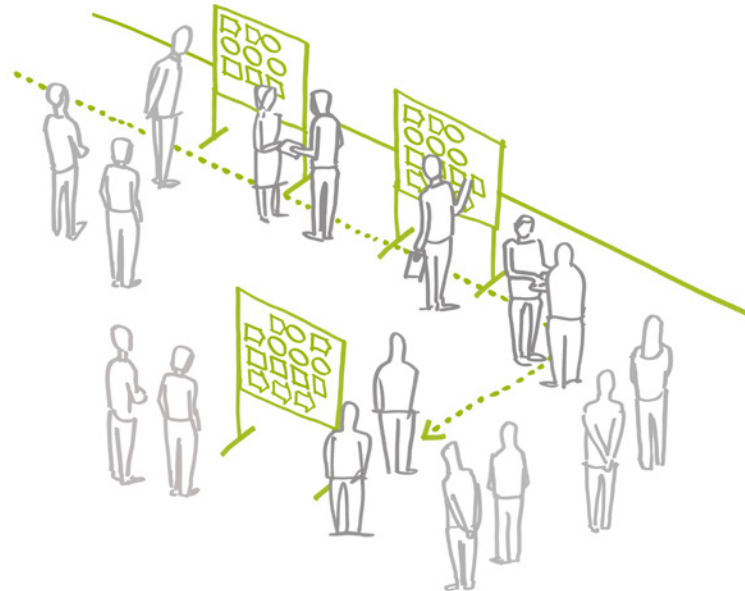
Beispiel: Merger Fitness Appraisal

Der Merger Fitness Appraisal ist ein Online-Diagnose-tool, das speziell für M&A-Vorhaben konzipiert wurde und das Vernetzungspotenzial von Unternehmen unter zwölf verschiedenen Gesichtspunkten beleuchtet. Dabei analysieren wir die Situation des Käufers zum Zeitpunkt der Vorbereitung und den anschließenden Annäherungsprozess. Wir stellen die Ergebnisse beider Unternehmen gegenüber, wenn es nach dem Closing um die Schwerpunktsetzung im Annäherungsprozess geht. Auf Basis statistischer Erkenntnisse und qualitativer Auswertungen erarbeiten wir die Arbeitsfelder für die organisationale Vernetzung.



Beispiel: Digitale und analoge Begegnungsformate

Der Annäherungsprozess zweier Unternehmen ist in seiner Komplexität nie ganz überschaubar. Durch die Kombination interner und externer Blickwinkel ermöglichen wir eine differenzierte Wahrnehmung aktueller Entwicklungen als Voraussetzung für fundierte Entscheidungen. Die richtige Mischung von digitalen Kommunikationsformaten (Social Collaboration) und analogen Begegnungsformen in Workshops und Teamtreffen stärkt die Bereitschaft zu konstruktiver Zusammenarbeit und erweitert die Möglichkeiten einer zielgerichteten Programmsteuerung.



Beispiel: SOS Prozess

Mit SOS Prozess – der systemischen Organisations-Simulation – bieten wir Unternehmen die Möglichkeit, die Zukunft in der Gegenwart sichtbar zu machen, um sie besser einschätzen zu können. Künftige Prozesse werden echten Stresstests unterzogen. Dabei werden Stolpersteine antizipiert und gemeinsam konkrete Modifikationen abgeleitet – Prozessoptimierung live.

Wir nehmen Vernetzungsebenen in den Blick: Identifizierung von Arbeitsfeldern mit Hilfe des Merger Fitness Appraisal.

osb international
Consulting AG
Chausseestraße 128/129
10115 Berlin
Germany
international@osb-i.com

osb Wien
Consulting GmbH
Volksgartenstraße 3/1. DG
1010 Wien
Austria

T +43 1 526 08 13 0
F +43 1 526 08 13 19
wien@osb-i.com

osb Tübingen GmbH
Karlstraße 2
72072 Tübingen
Germany

T +49 7071 55 22 01
F +49 7071 55 22 05
tuebingen@osb-i.com

osb Hamburg GmbH
Ballindamm 13
20095 Hamburg
Germany

T +49 40 33 93 33
F +49 40 33 91 90
hamburg@osb-i.com

osb Berlin GmbH
Oranienburger Straße 90
10178 Berlin
Germany

T +49 30 51 30 73 74
F +49 30 51 30 73 78
berlin@osb-i.com

Wien
Tübingen
Hamburg
Berlin

www.osb-i.com