

**Transaktionsmanagement – worauf es ankommt bei PMI-Projekten**  
.....Seite 1

**BDE baut Kompetenz- und Leistungsprofil aus**  
.....Seite 2

Besuchen Sie uns:  
am 19.+20.11.2008

**BDE auch in diesem Jahr auf der diwi – Messe und Kongress in Hamburg vertreten**  
.....Seite 2

Handelskammer Hamburg  
www.diwi-messe.de

## Vier Hochzeiten und drei Todesfälle - Post-Merger-Integration entscheidet maßgeblich über den Erfolg von M&A-Transaktionen (Warum BDE-Berater so viel Wert auf das Zwischenmenschliche legen)



Götz Walter  
Geschäftsführer  
der BDE

M&A ist als probates Mittel wertorientierter Unternehmensentwicklung bei großen Unternehmen weit verbreitet. Auch für Mittelständler liegen die Chancen mit M&A den

strukturellen Wandel zu meistern, neue Wege zu eröffnen, mehr Arbeitsteiligkeit in einem globalisierten Wettbewerb zu schaffen und neue Regularien, Schnittstellen und Spielregeln zu etablieren auf der Hand. Synergiepotenziale, Effizienzgewinne, Know-how und neue Absatzchancen locken, drängen angesichts oft branchenfremder Kapitalanleger zu beherztem Handeln. Insbesondere der Zugang zu Technologien und Skills gewinnt dabei immer mehr an Bedeutung.

Studien belegen: Unternehmen, die regelmäßig M&A-Transaktionen durchführen, verweisen auf hohe Erfolgsquoten und signifikant höhere Kapitalerträge. Im Schnitt wachsen sie doppelt so schnell wie organisch wachsende Unternehmen und bauen Kompetenzen und Lernkurven auf. Gleichwohl erfüllen noch immer rd. 50% der Transaktionen nicht die oft unklaren Erwartungen der Erwerber, weil Ziele nicht definiert und Integrationsprozesse schlecht geplant sind.

**BDE-M&A-Spezialisten fokussieren deshalb vor allem 5 PMI-Ziele:**

**1. Die Mitarbeiter einbeziehen:** Ängste, Unsicherheiten und eine Destabilisierung der Unternehmensorganisation sind inherente Bestandteile eines PMI-Projektes, weil Auf- und Ablauforganisation hinterfragt und optimiert werden müssen. Hier ist Fingerspitzengefühl erforderlich.

**2. Kommunizieren, kommunizieren, kommunizieren:** Entscheidungen müssen in einer PMI-Phase zügig, konsequent und zielgerichtet von oben nach unten getroffen werden. Das Top-Management muss immer auf Ballhöhe sein, die Mitarbeiter müssen wissen, worauf sie sich konzentrieren sollen. Die strategische Leitlinie muss verankert werden. Überzeugend und nachhaltig.

**3. Wachstum und Innovation vor Kosteneinsparung und Synergie:**

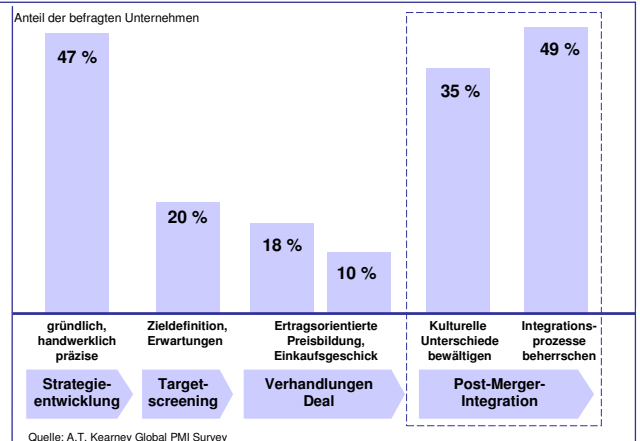
Effizienz hebeln und in die Zukunft investieren. Reine Cost-Cutting-Konzepte wecken wenig Kreativität, exzellente Ideen vertragen sich nicht mit Existenzängsten.

**4. Integrationskonzept gut vorbereiten:** Definierte Ziele, kompetente Multiplikatoren, systematisches und transparentes Vorgehen, eine tragfähige Projektorganisation und wache Aufmerksamkeit sind die Schlüssel zum Erfolg

**5. Kultur verstehen und respektieren:** Bei aller Dynamik und Aufbruchstimmung – innehalten und zuhören entscheiden über eine gemeinsame Zukunft. Was sind Eure Erfolgsgeheimnisse? Wer sind Eure Meinungsbildner? Welche Erfahrungen prägen Eure Entscheidungen?

### Meilensteine eines PMI-Projektes:

- Tag 1 – 45:** Strategie vermitteln und verinnerlichen.
- Nach 100–180 Tagen:** Die Umsetzung läuft, die Mannschaft steht hinter dem Konzept.
- Nach einem Jahr:** Die ersten Erfolge sind realisiert.
- Nach 2- 5 Jahren:** Vollständige Integration



### Ohne klare Ziele wird es nichts:

Halbherzige Zielsetzungen und Versäumnisse der Due Diligence-Phase kann ein PMI-Projekt nicht heilen. Der Kaufpreis ist für den Erfolg einer Transaktion nur wenig bedeutsam. Entscheidend ist der Integrationsprozess.

## BDE-Consulting baut Kompetenz- und Leistungsprofil aus

Vier Jahre stetiges Wachstum. Das zeigt uns: unser Beratungsansatz wird von unseren Kunden angenommen und am Markt positiv quittiert.

Wir sind überzeugt: Kundenzufriedenheit ist das Ergebnis kompetenter Beratung und Umsetzung. Persönliche Erfahrungen, Integrität, Verantwortungsbereitschaft, Fachkompetenz und der Instinkt für die eigenen Fähigkeiten sind der Schlüssel hierzu - und Mitarbeiter, die genau das repräsentieren können.

### Verstärkung unseres Schwerpunkts Controlling



Stephanie Winter (24) unterstützt seit September 2008 die BDE am Standort Frankfurt.

Nach einem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Osnabrück, Kiel und Oslo ergänzt Frau Winter als Diplom-Kauffrau den Controllingsschwerpunkt der BDE.

Neben dem Themenschwerpunkt Controlling liegen ihre Kernkompetenzen vor allem in den Bereichen Projektmanagement und -organisation, Marketing sowie der Unternehmens- und Kostenanalyse.

Gegenwärtig wirkt Frau Winter in einem Post-Merger-Integrations- und Optimierungsprojekt sowie bei der strategischen und organisatorischen Neuausrichtung einer Unternehmensgruppe mit.

Wir haben unser Team im letzten halben Jahr um zwei weitere Mitarbeiter verstärkt, die genau diese Voraussetzungen mitbringen und unser Profil um neue interdisziplinäre Quersichten erweitern.

Denn es ist unser Ziel, neue Ideen und Fähigkeiten, die eingetretene Pfade in Frage stellen und andere als die vertrauten methodischen Ansätze aufzeigen, an uns zu binden und so unseren Kunden erweiterte Leistungsprofile bieten zu können: durch eine stärker interdisziplinäre Sichtweise auf die bekannten Herausforderungen, durch neue Entwicklungen in Forschung und Studium, durch interkulturelle Erfahrungen.

Wir sind uns sicher, dass uns dies mit unseren neuen Mitarbeitern gelungen ist. Und wir freuen uns schon sehr auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

### Komplementäre Qualifikationen erweitern BDE Profil



Karsten Vogt (27) Junior-Consultant bei der BDE seit April 2008 am Standort Hamburg.

Mit einem Master der Politikwissenschaft und einem Graduate Certificate in Business Administration rundet Herr Vogt das Kompetenzprofil der BDE weiter ab. Seine Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Struktur- und Prozessanalyse, Projektmanagement aber auch in der Analyse und Bewertung internationaler Arbeitsmärkte und der Begleitung von Internationalisierungsvorhaben mit Fokus auf Mittel- und Osteuropa. Zurzeit unterstützt uns Herr Vogt bei der Entwicklung von Strukturen und Ablaufprozessen bei der aktiven Markterweiterung eines unserer Mandanten.

### >>>Kurz notiert >>>

**Auch in diesem Jahr ist die BDE-Consulting GmbH auf der Branchenmesse für Beratung „diwi“ vertreten und diskutiert mit Branchenpartnern und interessierten Unternehmen über Qualität im Beratungswesen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch und auf ein Gespräch mit Ihnen!**

**diwi**   
**MESSE UND KONGRESS**  
marketing • beratung • personal

19.-20.11.2008 auf dem Gemeinschaftsstand des HCC  
Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, 20417 Hamburg  
[www.diwi-messe.de](http://www.diwi-messe.de)

**Möchten Sie mehr über uns und unsere Arbeit wissen?  
Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.**

**BDE-Hamburg**  
Tel: 040 - 539 10 281  
Fax: 040 - 539 10 280  
[hamburg@bde-consulting.de](mailto:hamburg@bde-consulting.de)

**BDE-Frankfurt**  
Tel: 06101 - 98 99 57  
Fax: 01212 - 5240 15 841  
[frankfurt@bde-consulting.de](mailto:frankfurt@bde-consulting.de)

[www.bde-consulting.de](http://www.bde-consulting.de)

### Impressum:

Herausgeber:  
BDE-Consulting GmbH, Gösselkoppel 56  
22339 Hamburg, [www.bde-consulting.de](http://www.bde-consulting.de)  
Redaktion:  
Martin Grimpe, Wolfram Latsch, Karsten Vogt  
Bildquellen: BDE; [www.sxc.hu](http://www.sxc.hu)  
Auflage: 250  
Stand: 06.10.2008  
V.i.S.d.P. Wolfram Latsch