

## Post-Merger Integration eines Softwareunternehmens nach der Akquisition durch einen ERP-Anbieter



Markus Speier  
Senior Consultant

E-Mail:  
[mspeier@conlab.de](mailto:mspeier@conlab.de)  
Mobil:  
+49 177 241 2244



<b>Branche</b>	Dienstleistungen / IT
<b>Kompetenz</b>	M&A / Nachfolge / PMI
<b>Detaillkompetenz</b>	Mergers & Acquisitions / Change Management
<b>Projekt</b>	Post-Merger Integration eines Softwareunternehmens nach erfolgter Akquisition
<b>Unternehmen</b>	Der Käufer ist ein weltweit tätiger und führender Anbieter von betrieblicher Software (ERP, CRM, Rechnungs- und Personalwesen) für Klein- und mittelständische Unternehmen. Von den 13.000 Mitarbeitern sind 800 in Deutschland beschäftigt, wo der Zusammenschluss mit dem zuvor erworbenen Mitbewerber aus dem Marktsegment für Buchhaltungssoftware erfolgte.
<b>Aufgaben und Projektinhalte</b>	<p>Gestützt durch eine Akquisitionsstrategie zur Erhöhung der Marktanteile konnte sich das Unternehmen gegen weitere Kaufinteressenten durchsetzen. Zielsetzung war die vollständige Verschmelzung mit der Käuferorganisation unter Fortführung des bestehenden Produktbereichs, wofür bereits während der Verhandlungs- und Transaktionsphase die Eckpunkte des Post-Merger-Programms erarbeitet wurden. Entsprechende Sorgfalt galt dem Aufbau der Projektorganisation, die mit 40 Mitarbeitern aus allen relevanten Bereichen und nahezu paritätisch mit Vertretern beider Unternehmen besetzt wurde. Mit ihr konnten die folgenden Kernaktivitäten des Post-Merger-Programms definiert und umgesetzt werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Durchführung eines Commercial Review zur Validierung der Kaufannahmen mit Anpassung des Business Plans und Aufstellung notwendiger Budgets</li> <li>• Definition des Integrationskonzepts samt finaler Organisationsstruktur und Zusammenführung der Zentralfunktionen Personal, Finanzen und IT</li> <li>• Erfüllung aller Vertragsanforderungen und Herstellen einer einheitlichen, operativen Infrastruktur nach den Compliance-Vorgaben des Konzerns</li> <li>• Angleichung der sich überschneidenden Entwicklungs- und Geschäftsprozesse</li> <li>• Erarbeitung der neuen Angebotspositionierung sowie der Vertriebs- und Channelstrategie für das erweiterte Produktportfolio</li> </ul>
<b>Ergebnisse</b>	Durch die frühzeitige Planung, ständige Kommunikation und konsequente Einbeziehung auch der Verkäufenseite konnte die vollständige Übernahme des Unternehmens mitsamt seiner 100 Mitarbeiter, zwei Niederlassungen, aller Kernprodukte und Bestandskunden gelingen. Unter dem neuen Eigentümer wurde der Geschäftsbetrieb nahtlos weitergeführt. Insbesondere die Berücksichtigung der verschiedenen Firmenkulturen beim Integrationsprozess wurde auch von den Neu-Mitarbeitern positiv herausgestellt.

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :

Markus Speier · [mspeier@conlab.de](mailto:mspeier@conlab.de) · Telefon 0177 241 2244

conlab Unternehmensverbund · Königsallee 61 · 40215 Düsseldorf · Tel. 0211 - 88 242 321 · [info@conlab.de](mailto:info@conlab.de) · [www.conlab.de](http://www.conlab.de)