

Externes Wachstum durch erfolgreiche Post Merger Integrationen von Serienakquisitionen im Baustoffhandel



Peter Ludewig
Senior Consultant

E-Mail:
pludewig@conlab.de
Mobil:
+49 172 419 34 64



Branche	Handwerk und Bau / Baustoffhandel
Kompetenz	M&A / Nachfolge / PMI
Detailkompetenz	Unternehmenskauf von Krisenunternehmen / Post Merger Integration
Projekt	Externes Wachstum durch erfolgreiche Post Merger Integration von Serienakquisitionen im Baustoffhandel
Unternehmen	Baustoffhandel mit ca. 120 Niederlassungen in Deutschland. Das börsennotierte Unternehmen konnte durch rasche Serienakquisitionen von Krisenunternehmen eine hohe Wachstumsrate erreichen. Die angeschlagenen Targets mussten nun schnell aus der Verlustzone geführt und in das vorhandene Niederlassungsnetz integriert werden.
Aufgaben und Projekthalte	Durch das standardisierte Due Diligence-Verfahren konnte bereits im Rahmen der Akquisition der Rahmen für die Post Merger Integration (PMI) vorbereitet werden. Das PMI-Verfahren sollte ebenso strukturiert und standardisiert erfolgen. Dafür 3-köpfiges mobiles PMI-Team wurde durch den Niederlassungs- u./o. Regionalleiter von der in der Nähe befindlichen Niederlassung ergänzt. Über die Due Diligence war jeweils bekannt, wo sich die Schwachstellen des Targets befanden. Die übernehmende Niederlassung konnte so gezielt genau an dieser Stelle ansetzen und wurde mit der Sicherstellung des ununterbrochenen Weiterbetriebs des Targets beauftragt. Für die Kunden wurde zunächst ein „unmerklicher“ Übergang organisiert. Durch die schnelle Hilfe und die neue Perspektiven sollten auch die (besten) Mitarbeiter des Targets gehalten werden. Nach der raschen Stabilisierung werden den Kunden des Targets die neuen Möglichkeiten, Sortimente und Logistikkonzepte angeboten. Die Mitarbeiter erhalten einen vorgefertigten Willkommens-/Onboarding-Ordner mit vielen Informationen für eine schnelle Integration. Bringt das Target seinerseits neue Sortimente oder Spezialisierungen ein, werden diese rasch auch den bestehenden Kunden angeboten. Hat das Target regional und/oder durch seine Spezialisierung ein gutes Image kann flexibel über die Fortführung der vorhandenen Marke entschieden werden. Zeitgleich arbeiten Fachleute an der IT- und Rechnungswesen-Integration des Targets.
Ergebnisse	Durch Geschwindigkeit und Standardisierung der Akquisitions- sowie der Integrationsphase gelingen die Integrationen mit hoher Erfolgsquote: Kunden und Mitarbeiter konnten gehalten werden und fühlten sich von Anfang an willkommen – jeglicher Stillstand wurde vermieden. Über Cross-Selling und Synergieeffekte wurde aus „1 + 1 mehr als 2“. Mit jeder weiteren Akquisition konnte das Konzept weiter optimiert werden.

Sprechen Sie uns an – Ihr Kontakt :

Peter Ludewig · pludewig@conlab.de · Telefon 0172 419 34 64