

# M&A-Projekt und Post Merger Integration



## Auftrag:

Akquisition eines Unternehmens aus der Fitnessgeräteindustrie und anschließende Integration in die Unternehmensgruppe

## Zeitraum:

06/2019 bis 05/2021

## Unternehmen:

- Unternehmensgruppe / KMU
- Fitness- und Medizingeräte-industrie
- 35 MEUR Umsatz
- 200 Mitarbeiter

## Rolle / Funktion:

**Geschäftsführer**

## Verantwortungsbereich:

- Sämtliche Bereiche mit Ausnahme Vertrieb und Marketing
- Circa 105 Mitarbeiter
- Budgetverantwortung über circa 20 Mio. EUR

## Besondere Herausforderungen:

- Mitte 2020 führte die Covid-Krise zu einem nahezu vollständigen Einbruch der Auftragseingänge, einem Produktions- und Auslieferungsstillstand und den daraus resultierenden (finanziellen und organisatorischen) Herausforderungen. Dies erhöhte insbesondere den Druck, die Vertriebsorganisation schnellstmöglich zu einem schlagkräftigen, harmonisierenden Team zu formen und die Produkt- und Leistungsangebote der Unternehmen in der Gruppe so zu kombinieren, dass sie einen besonderen Mehrwert / USPs lieferten.

## Massnahmen:

- Akquisitionsphase:
  - Durchführung der Verhandlungen mit den Gesellschaftern des Targets
  - Durchführung einer Due Diligence einschließlich Vorgabe der Struktur und Inhalte eines elektronischen Datenraumes
  - Erstellung einer Analyse und (Handlungs-)Empfehlung für den Gesellschafter („Go / No-Go“)
  - Begleitung/Steuerung der vertraglichen Ausgestaltung des Unternehmenserwerbes (Share Deal)
- Post Merger Integration
  - Etablierung von Shared Services im Bereich IT, Einkauf & Auftragsabwicklung
  - Zusammenlegung der IT- & TK- Infrastruktur sowie der Collaboration-Plattformen
  - Zusammenlegung der Vertriebsorganisationen und Vereinheitlichung der Standards & Abläufe
  - Übernahme der Buchführung und Bilanzierung für das akquirierte Unternehmen und Migration auf das ERP-System der Gruppe
  - Einbindung des akquirierten Unternehmens in das Gruppen-Berichtswesen und die Gruppen-Planung. Hierzu Vereinheitlichung der Berichts- und Planungsstrukturen.
  - Aufnahme der Gesellschaft in den Konsolidierungskreis des Konzerns und Umsetzung aller hierfür erforderlichen Maßnahmen
  - Abschluss von Verrechnungsabkommen sowie Definition/Kalkulation und Dokumentation von Verrechnungspreisen zwischen den Gesellschaften
  - Einbindung der Führungskräfte der akquirierten Gesellschaft in die Strategie- und Regelmeetings sowie Vermittlung der Prozesse und Abläufe

## Erfolge:

- Die Akquisition konnte erfolgreich realisiert werden, nachdem in der Vergangenheit schon mehrere Versuche fehlgeschlagen waren. Das Unternehmen war - trotz Covid- & Ukraine-Krise - in der Folge in der Lage, den Kaufpreis aus eigener Kraft zu finanzieren, d.h. ohne finanzielle Mittel des Gesellschafters
- Die Zusammenlegung von Funktionen und Strukturen zog eine Vielzahl positiver Effekte nach sich, u.a.:
  - Effizienterer Ressourceneinsatz
  - Einsparung von Sachkosten
  - Effizientere Abläufe und Kommunikation durch die Vereinheitlichung von Abläufen, Strukturen und Instrumenten – insbesondere auch der Collaboration-Plattform
  - Befähigung der Vertriebsorganisation, das gesamte Produktportfolio „aus einer Hand“ zu verkaufen und mittels Finanzierungspartnern bzw. eigener Absatzfinanzierungsgesellschaft zu finanzieren.
  - Erhöhung der Transparenz, Validität und Vergleichbarkeit der Zahlen/Daten/Fakten
  - Rasches Zusammenwachsen der Organisationen, die aus unterschiedlich geprägten Unternehmenskulturen stammten bzw. erleichtertes Überwinden von Widerständen