

Eingliederung aquirierter Unternehmen erleichtern: Post Deal Management Jogger

Kundenanforderung

Ein Elektronikkonzern hat bei seinen Akquisitionen eine noch schlechtere Erfolgsquote als im Markt üblich (erfolgreiche Integrationen < 70%!). Für jeden Deal werden deshalb Dealmanager aus der Top-Führungsebene benannt. Sie sollen schnell mit den wichtigsten Fakten und Erfolgsfaktoren zur Integration von akquirierten Unternehmen vertraut gemacht werden.

Beschreibung

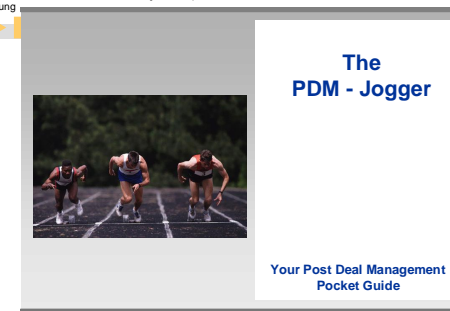
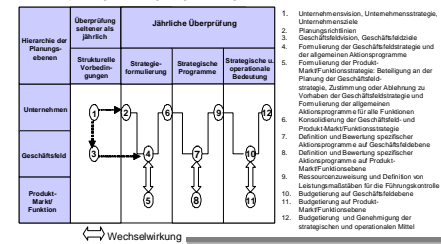
- Handbuch für Beteiligte an Integrations-Projekten mit allen wichtigen, kulturellen Themen
- Checklisten/Zeitpläne
- Hilfestellung zur Entwicklung eigener Integrationspläne

Ziel/Nutzen

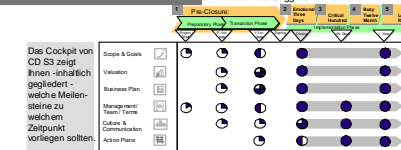
- Kritische Faktoren der Eingliederung aquirierter Unternehmen rechtzeitig erkennen und bedenken
- Praktische Hilfestellung für Integrations-Verantwortliche für alle Integrationsphasen
- Steigerung der Integrationserfolge entlang eines auditfähigen Blueprints
- Ausreichende Balance zwischen den sog. „hard facts“ und den „soft facts“

36 4.1 Geschäftliche Neuorientierung und Steuerung der Wertschöpfungsprozesse

Die Fein Anpassung der Strategie folgt einem logischen Prozess:



Was für Deals gibt es?
des Post Deal Managements. Bei CD S 3 gibt es einen Standard-Prozess für Deals. Der Standardwissen des Joggers kombinieren!



Cockpit und Meilensteine wurden am 05.12.00 von ZV verbindlich für alle Deals erklärt und können von ZU Rev bei Bedarf auditiert werden.
Ansprechpartner vom CD S 3 sind: Frau Dr. Hilde Gansmeier, Frau Beate Bildjanbeg

cF-Experten

Dr. Jürgen Schüppel
Astrid Schröer