

Fallbeispiel | Neuausrichtung auf Wachstum

Realisierung von signifikantem organischem Umsatzwachstum aufbauend auf mehrere Übernahmen nach einem Management Buy-Out

AUSGANGSSITUATION

- Globaler Farbenhersteller, tätig in Asien, Europa und Nord- und Südamerika
- 5 Akquisitionen innerhalb der letzten 4 Jahre zur Ausweitung der Produktlinien und des Vertriebsnetzes
- Hohe Anzahl von unterschiedlichen Produkten, Prozessen und IT Systemen
- Kein organisches Wachstum
- Fehlende Integration nach den Unternehmenszusammenschlüssen

MASSNAHMEN

- Einführung von global ausgerichteten und Produkt basierten Organisationsformen
- Ganzheitliche Verbesserung des Marketingauftritts, um ein einheitliches Bild nach außen zu vermitteln
- Rationalisierung von unterschiedlichen SAP Systemen
- Optimierung der Personalbesetzung für eine stärkere Ausrichtung an die internationale Tätigkeit des Unternehmens

ERGEBNISSE

- 16 %-iges Jahresumsatzwachstum ein Jahr nach dem Projektabschluss
- Erzielung eines Rekordgewinns
- Realisierung einer erheblich gesteigerten Unternehmensbewertung beim Verkauf

HUMATICA ANSATZ

- Benchmarking der Organisations-Performance und der Verhaltensmuster mit dem spezialisierten Humatica Tool altus
- Interviews und Managementworkshops
- Benchmarking der Management-Prozesse
- Entwicklung eines Plans für notwendige Veränderungen, um die Unternehmensperformance zu verbessern

