

Fallbeispiel | Organisches Wachstum im Buy&Build Prozess

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

AUSGANGSSITUATION

- Globaler Farbenhersteller, tätig in Asien, Europa und Nord- und Südamerika
- 5 Akquisitionen innerhalb von 4 Jahren 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 der internationalen Tätigkeit des Unternehmens

ERGEBNISSE

- 16 %-iges Jahresumsatzwachstum ein Jahr nach dem Projektabschluss
- Aufstellung eines Rekordgewinns
- Realisierung einer hoch erfolgreichen Transaktion

HUMATICA ANSATZ

- Benchmarking der Organisationsleistung und der Verhaltensmuster mit dem spezialisierten Humatica Tool altus
- Managementworkshops
- Benchmarking der HR-Prozesse
- Entwicklung eines Plans für notwendige Veränderungen um die Unternehmensleistung zu verbessern

