

Fallbeispiel | Due Diligence der Organisation

Humaticas Due Diligence einer Beteiligung ermöglichte Investoren die organisatorische Risiken zu identifizieren, eine Senkung des Kaufpreises zu realisieren und einen klaren Maßnahmenplan für die zukünftige Wertsteigerung aufzustellen.

AUSGANGSSITUATION

- Europäisches B2B Produkt- und Dienstleistungsunternehmen
- Stabiles Wachstum
- Hohe Profitabilität
- Ziele des Business Plans wurden nicht realisiert – Gründe unklar
- Post-Merger Integration nicht vollendet

IDENTIFIZIERTE PROBLEMFELDER

- Unklare Führungsstrukturen
- Starke Rolle des mittleren Managements
- Hohe organisatorische Risiken
- Fehlende Anpassungen im Geschäftsmodell und in den Organisationsstrukturen
- Zu starker Fokus auf die „Cash Cows“ statt auf die „Stars“

ERGEBNISSE

- Aufzeigen der kritischen Aspekte in der Organisation und in den Kernprozessen, die für eine Umsetzung der Businessplanziele notwendig sind
- Identifikation der Unternehmensrisiken
- Aufzeigen der Faktoren, die eine Preisreduktion ermöglichen
- Aufstellung eines Massnahmenplans für sofortige Wertsteigerung nach der Transaktion

HUMATICA ANSATZ

- Strukturierte Einzelinterviews mit dem Management von allen Hierarchieebenen
- Externe Interviews mit Kunden, Zulieferern, Geschäftspartnern ...
- Benchmarking der Kernprozesse
- Bewertung der Risiken und Auswirkungen
- Definition einer Roadmap mit Kernmaßnahmen nach Closing

