

Bild: Midjourney

THE HARDT GROUP

PMIspective

Gefangen im Pre-Closing: Management mit Führungsverbot



Bild: Midjourney

Minutes

Gun-Jumping bedeutet…

- „Missachtung des Vollzugsverbots
- „vor behördlicher Freigabe in das Target „hineinregieren“
- „bzw. den Zusammenschluss faktisch vorwegnehmen
- „sinnbildlich wie ein Frühstart in der Leichtathletik
- „Bußgeld: bis 10% des weltweiten Umsatzes

THE HARDT GROUP

Pre-Closing wird länger

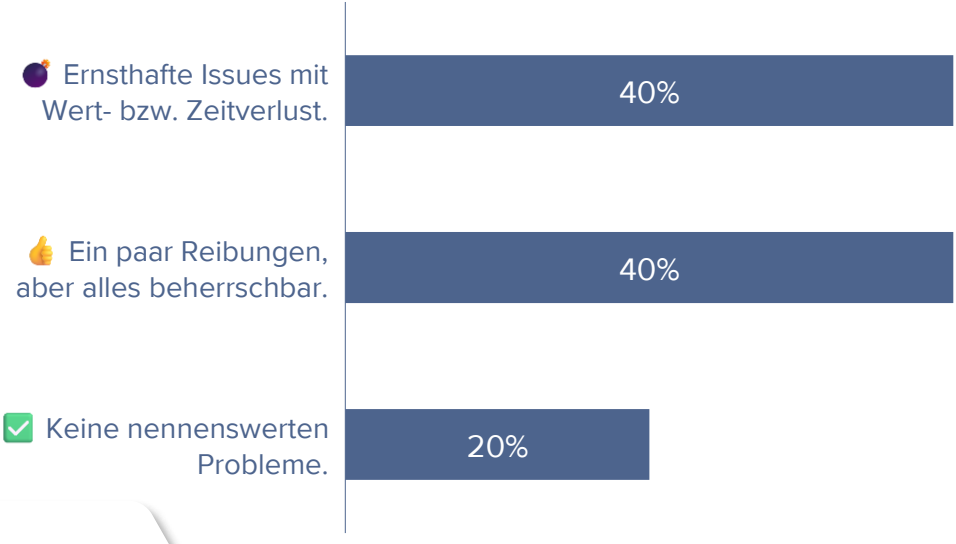
- „6-9 Monate sind keine Seltenheit mehr
- „strengere Fusionskontrolle
- „ggf. FDI[1]-Screenings
- „komplexere Closing Conditions
- „Hoher Anteil Debt-Financing
- „Micro Cap geht in der Regel schneller, weniger Regulierung

THE HARDT GROUP

1 Foreign Direct Investment

Viele erleben *Ernsthafte Issues*!

„*Wer von Euch hat schwierige Situationen zwischen Signing und Closing erlebt?*



THE HARDT GROUP

Governance in der Schwebephase

- „Neben “klassischen” Zustimmungsvorbehalten
- „Nach Möglichkeit Entscheidungen bis nach Closing schieben
- „Kurze Laufzeiten für Verträge schließen
- „Entscheidungsgrundlage dokumentieren, ACHTUNG: Gun-Jumping.



THE HARDT GROUP

Case: Ernst & Young / KPMG DK

- „Setting: Ernst & Young KPMG DK Übernahme
- „KPMG DK kündigt Kooperationsvertrag mit KPMG International Pre-Closing (vor Freigabe)
- „Verstoß gegen Vollzugsverbot – nach Ansicht Dänischer Wettbewerbs- und Verbraucherbehörde
- „EuGH hat dies später nicht als Gun-Jumping gewertet.



THE HARDT GROUP

Mitarbeiter an Bord halten

- „Transparenz schaffen: Regelmäßige, offene Kommunikation, z.B. über den Deal-Status und realistische Zeitpläne
- „Vision verkaufen: Attraktive Zukunftsperspektive nach dem Closing kommunizieren - "Weg nach vorne attraktiver als Status quo"
- „Motivation durch Einbindung: Betroffene als aktive Treiber des Prozesses gewinnen, nicht als passive Empfänger



THE HARDT GROUP

Management mit Hidden Agenda

„ Eigene Agenda ist immer vorhanden. Jeder trägt mehrere Hüte

„ Frühzeitig erkennen: „Agenda-Check“ bereits in der Due Diligence - pro oder contra Deal?

„ Win-Win-Win schaffen: Incentivierung durch Karrierewege oder monetäre Anreize (auch) für Übergangszeit

„ Wenn es nicht geht: austauschen! Bei konträrer Agenda schnell für Ersatz sorgen



THE HARDT GROUP

Helfen Clean Teams oder Lotsen?

- „Speziell geschulte, namentlich hinterlegte Personen mit besonderen Verschwiegenheitspflichten
- „HR, Einkauf, Produktion, Engineering - korrespondierende Teams auf beiden Seiten
- „Austausch über Deal-Ausgestaltung innerhalb rechtlicher Compliance-Grenzen
- „Oder: Temporärer externer Geschäftsführer zum "Aufräumen" vor neuem Management



THE HARDT GROUP

Vorbereitung geht immer

„Integration Planning: Systematische Vorbereitung aller Post-Merger-Aktivitäten ohne Gun-Jumping-Risiko

„Standardprozesse anpassen: Spezifische Deal-Situationen berücksichtigen, statt auf Standard-Playbooks zu vertrauen

„Stolpersteine identifizieren: Proaktive Risikoanalyse und Contingency-Pläne für kritische Szenarien



THE HARDT GROUP

Dazu gibt es bald eine eigenes Webinar:

Momentum of Day One

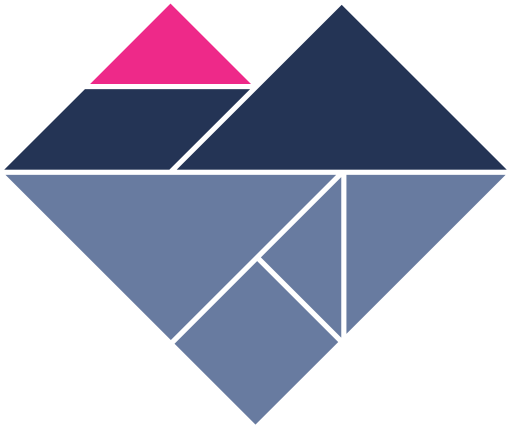
Wie man den Day One einer Akquisition so gestaltet, dass die Ziele der Transaktion zügig, wirksam und mit minimalem Risiko Realität werden.

THE HARDT GROUP

In 5 Wochen geht es weiter

PMIspective

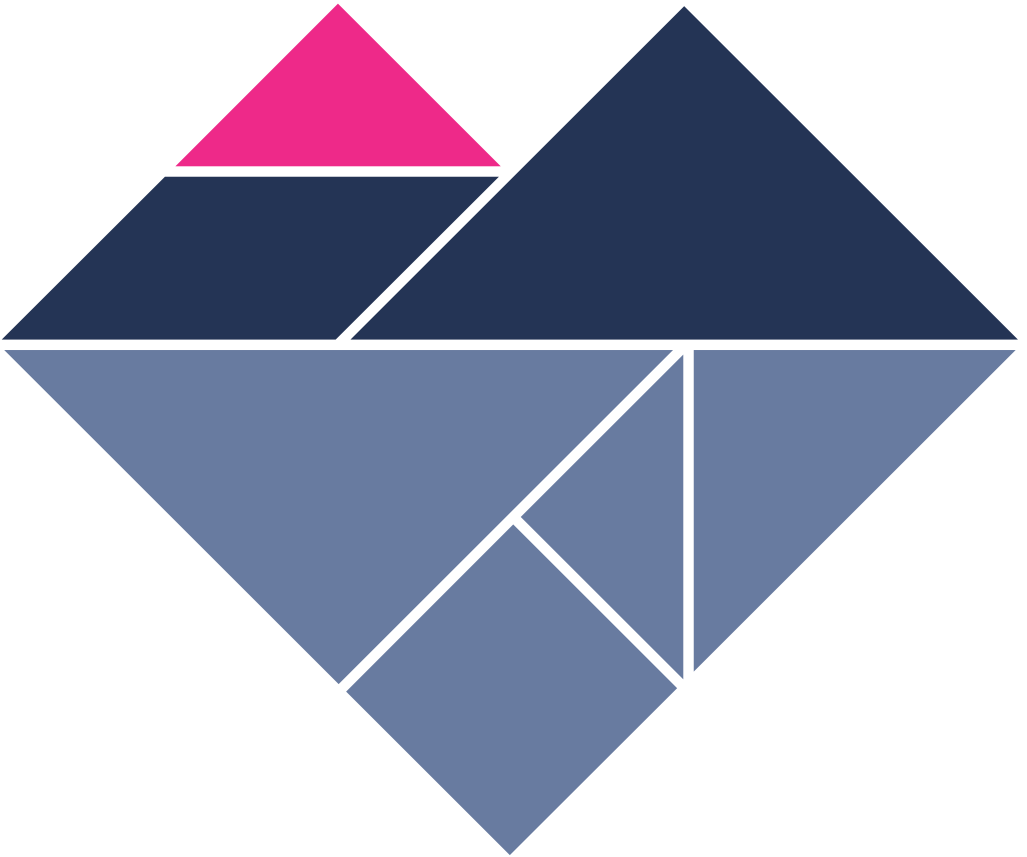
Merger of Equals:
Und wer ist der
neue CEO?



Mittwoch, 29. Oktober
13:00-13:40
Einladung folgt

Schon jetzt registrieren

THE HARDT GROUP



THE HARDT GROUP



Danke fürs Teilen!

THE HARDT GROUP