

Bild: mit KI generiert

THE HARDT GROUP

PMIspective

Low-Budget-Integration:
Was geht trotz Leverage?



Bild: mit KI generiert

Minutes

PE kauft mit Leverage – und integriert mit Ausrede?

„Leverage ist real:

„Fremdkapital will bedient, Covenants wollen eingehalten werden. Cash ist nach Closing knapp.

„Die ehrlichste Antwort aus dem PE-Panel: „Es kostet halt Geld.“ Klein, aber wahr.

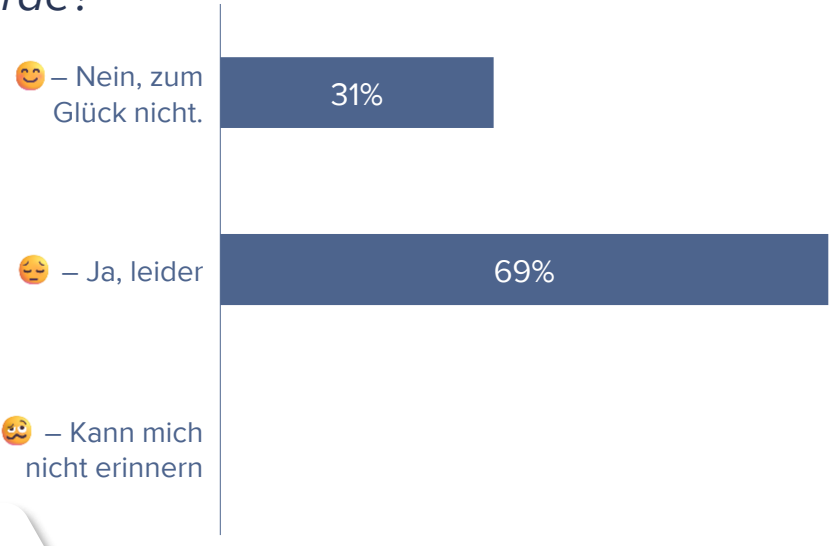
„Integration wird also nicht als Investment behandelt, sondern als Cash-Abfluss

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Wir reden nicht über eine Ausnahmesituation!

„*Wer hat schon mal Akquisition erlebt, bei der nicht sofort mit der Integration begonnen wurde?*



THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Kein Big Bang?
Dann wenigstens ein kleiner Knall.

„Integration muss nicht sofort groß sein, aber sie muss starten. Auch auf Sparflamme.

„Ein vorbereiteter Day One mit den richtigen Botschaften kostet wenig und wirkt viel.

„Das ist die Chance, Transparenz über Strategie und Ziele zu schaffen.

„Was man nicht jetzt erklärt, erklärt das Gerücht. Und das ist meistens teurer.

„Low-Budget heißt: Priorisieren, nicht Verzichten.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Zahlen zuerst – klingt trocken, ist aber Pflicht

„Financeintegration ist mandatory und alternativlos, für PE und Familienunternehmen gleichermaßen.

„Wer blind fliegt, landet selten dort, wo er hin wollte. Controlling-Integration schafft Sichtbarkeit.

„Erst wenn man weiß, wo man steht, kann man entscheiden, wohin man geht.

„Der Rest – Produkt, Marke, Kultur – kommt danach. Aber er muss kommen.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Strategie ist kein Luxus – sie ist der Sparplan

„Ohne klares Warum hinter der Akquisition ist jede Integration ein Stochern im Nebel.

„Was steckt hinter dem Deal? Synergien, Marktposition, Technologie; das muss explizit sein, nicht implizit erhofft.

„Strategie übersetzen heißt:
Beide Organisationen wissen,
warum sie jetzt zusammengehören.

„Integration ohne Akquisitionsziele ist wie ein Roadtrip ohne Ziel – macht vielleicht Spaß, kostet aber Sprit.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Cultural Integration: der Voodoo, der keiner ist

„Kulturanalyse vor dem Signing?
Selten vor dem Signing erlebt.

„Würde man sie häufiger so früh machen, käme die Hälfte der Deals gar nicht erst zustande; weil der vermeintlich erforderliche „Cultural Fit“ fehlt.

„Aber darum geht es eigentlich gar nicht.

„Kulturelle Unterschiede sind OK,
manchmal sogar erforderlich.

„Man muss nur lernen,
damit umzugehen.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

People Management: kein Nachläufer, sondern Starter

„Change und People Management darf kein nachgelagerter Prozess; er sollte direkt mit dem Closing starten.

„Die Intensität variiert. Die Notwendigkeit nicht.

„Wer Menschen nicht früh mitnimmt, trimmt Organisationen auf Abwehrhaltung – und die wächst nicht zusammen.

„Je länger man wartet, desto größer wird das Gap.

„„Integration“ der Menschen ist keine Kür.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Opportunismus ist keine Strategie

„Häufig beobachtet: kein Plan, was integriert werden soll; und was vielleicht besser selbstständig bleibt.

„Das Ergebnis: mal wird das eine getan, mal das andere. Ohne Linie, ohne Logik.

„Onboarding ist nicht Integration.
Es ist der Eingang, nicht das Haus.

„Integrationsstrategie ist keine Bürokratie, sie ist der Unterschied zwischen Zufall und Erfolg.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Phasen statt Panik:
Planung schlägt Aktionismus

„Integration in zwei Phasen: erst das Notwendige, dann das Nützliche; das entlastet und fokussiert.

„Nach 6 Monaten sinkt die Aufmerksamkeit rapide. Neue Projekte, neue Prioritäten, neue Ablenkungen.

„Wer „Machen wir irgendwann“ plant, plant gar nichts. Konkrete Phasen und Deadlines sind kein Luxus.

„Rahmenbedingungen ändern sich jeden Tag. Pläne müssen robust sein, nicht perfekt.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

Deferred Integration: nie zu spät, aber meistens teurer

„Die beste Zeit zu integrieren war direkt nach dem Closing. Die zweitbeste ist jetzt.

„Deferred Integration funktioniert; wir haben es erfolgreich gemacht, auch als Exit Preparation.

„Es braucht dann aber tiefe Überzeugung und eine starke Führungskraft, die das konsequent durchzieht.

„Was früh günstig war, wird später aufwendig. Der Baum wächst nicht schneller, wenn man länger wartet.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP

In 6 Wochen geht es weiter!

PMIspective

Fully Remote Target:
Das Problem sitzt nicht auf Bali

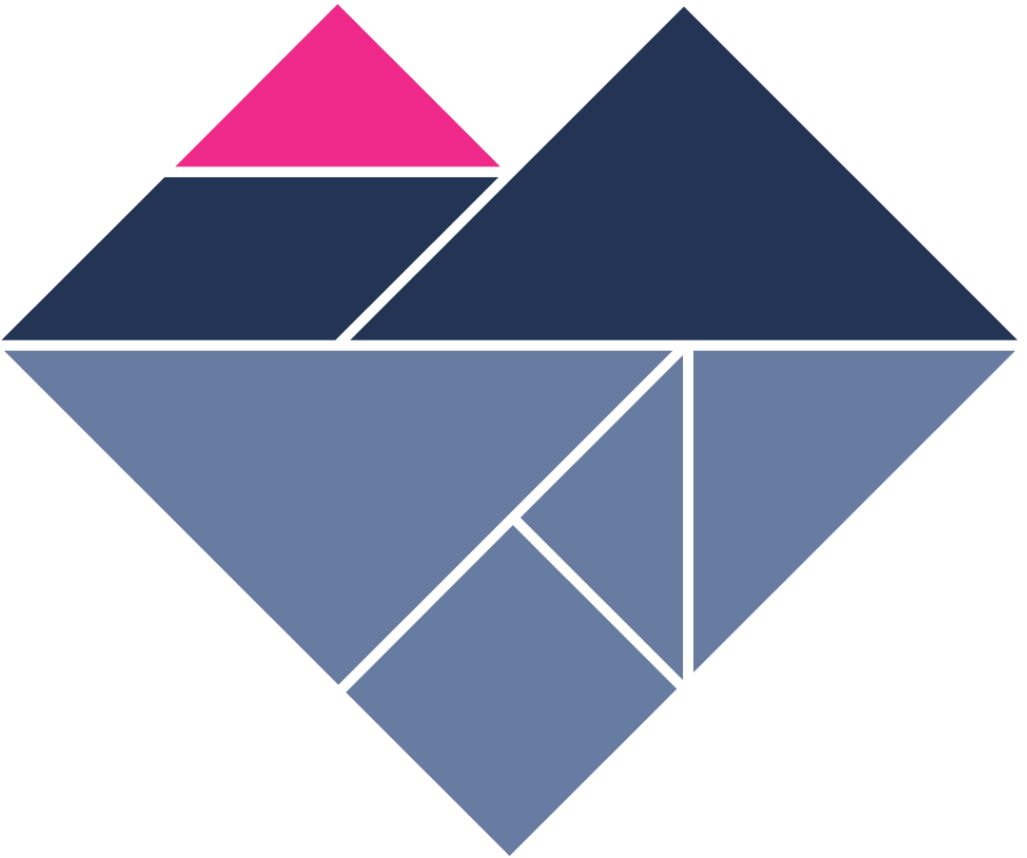


Bild: mit KI generiert

Mittwoch, 3. Juni
13:00-13:40
Einladung folgt

Schon jetzt registrieren

THE HARDT GROUP



THE HARDT GROUP

Unsere Mission:

Wir verwandeln M&A-Träume in M&A-Realitäten – elegant, effizient und mit einem Lächeln.

THE HARDT GROUP

© THE HARDT GROUP



Danke fürs Teilen!

THE HARDT GROUP