



Case Study: Post-Merger Integration Business Development

Ausgangssituation

Mit dem Verkauf eines Unternehmens aus dem Bereich Erneuerbare Energien mit ca. 200 Mitarbeitenden an einen globalen Konzern (Umsatz 16,7 Mrd. EUR, 90.000 Mitarbeitende im Sektor „Energies“) sind mehrere Teilprojekte im Rahmen der Integration zu koordinieren.

Für den Bereich Business Development, zu dem auch Aufgaben in Hinblick auf Tender Management / Sales gehören besteht die Aufgabe insbesondere in

- der Adaption der Angebotsprozesse und Tools
- der Berücksichtigung eines geänderten Projekt Controllings,
- der Information der Kunden,
- dem Überarbeiten von Vorlagen, Marketingmaterial, Homepage etc.
- dem Anpassen von bereichsübergreifenden Prozessen,
- der Schulung von Mitarbeitenden auf die neuen Management Systeme,
- dem Datentransfer in das neue SAP System

Resultate

- Unterbrechungsfreier Übergang des Tagesgeschäfts und der kritischen Geschäftsprozesse in die neuen Strukturen.
- Innerhalb weniger Monate wurden Prozesse zur Bewertung von Geschäftschancen, zur Teilnahme an Ausschreibungen und zur Kalkulation von Angeboten an die neuen Rahmenbedingungen angepasst.
- Durchgängiges Verständnis der neuen Prozesse und Bewertungsverfahren—Innerhalb eines Jahres wurden alle Projekte inkl. des Bestandsgeschäfts nach den neuen Vorgaben durchgeführt und eine Vergleichbarkeit auf Konzernebene geschaffen.
- Höhere Autarkie der operativen Bereiche wurde erreicht, so dass eine geringere Durchlaufzeit für das Erstellen von Nachtragsangeboten und Standardangeboten erreicht werden konnte.

Meine Rolle und Aufgaben

- Projektleitung zur Koordination aller Aktivitäten mit Relevanz für den Bereich Business Development
- Stakeholder Management: Externe und Interne Stakeholder sowie Stakeholder der neuen und bisherigen Muttergesellschaft.
- Change Kommunikation und Change Management
- Bereitstellen und Aufbereiten von Information für die kartellrechtliche Prüfung im Zuge der Transaktion
- Überarbeitung von Geschäftsprozessen (insbes. Kalkulationen, Risikomanagement, Angebotsprozesse, Reporting)
- Planen und Durchführen von Trainings zu den neuen Prozessen und Tools
- Support der operativen Bereiche bei Fragen zum Projektcontrolling gemäß der neuen Steuerungslogik