



Pressemitteilung 11-10-2008

Post Merger Integration - Unternehmenszukäufe erfolgreich integrieren

DR. VOLKMAR STEIN und Inline Sales GmbH sichern den Erfolg bei der Integration von Unternehmenszukäufen

München, November 2008

85% aller Fusionen scheitern in der Phase nach dem Kauf. Der Erfolg von M&A - Transaktionen wird wesentlich durch die Phase der Post Merger Integration bestimmt. Hier zeigt sich, ob die in der Strategiephase festgelegten und in der Transaktionsphase ausgehandelten Rahmenbedingungen und Parameter auch tatsächlich im Alltag umgesetzt und in einen zählbaren Erfolg umgemünzt werden können.

Pflicht, Kür und zeitlicher Druck

Bei der Post Merger Integration handelt es sich um einen längeren Prozess, der teilweise Jahre in Anspruch nehmen kann. Während die Hebung bestimmter Synergien zum Beispiel im Einkauf oder bei bestimmten Produktionsschritten zur „Kür“ eines M&A-Projektes gehören, stellt die kurzfristige Einhaltung gesetzlicher Vorgaben (z.B. bezüglich der USt-Voranmeldung) oder die schnellstmögliche Erfüllung von Anforderungen der Share- sowie bestimmter Stakeholder (z.B. Monatszahlen der Kreditgeber) eine nicht zu unterschätzende Pflichtübung dar.

Um diesen wichtigen Themen Rechnung zu tragen, hat die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, kürzlich eine Kooperation mit dem Unternehmensberater DR. VOLKMAR STEIN aus München geschlossen. Ziel der Zusammenarbeit ist die umfassende Unterstützung von Unternehmen aus dem In- und Ausland, die im deutschen Markt Integrationen nach Fusionen oder Unternehmenszukäufen erfolgreich umsetzen wollen.

DR. VOLKMAR STEIN ist seit vielen Jahren auf Reorganisationen von Unternehmen spezialisiert. Es werden Unternehmenszusammenschlüsse in allen Größen begleitet, vom Groß- bis zum Kleinunternehmen. Konkrete Unterstützung wird bei strategischer, struktureller, kultureller und personeller Integration gegeben. Das kann beispielsweise in Zusammenarbeit mit Juristen und Wirtschaftsprüfern die zeitnahe Umsetzung der notwendigen Gesetzesvorgaben oder auch die Zusammenführung von Vertrieben sein.



Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA und Europa neben Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen in Modulen alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Marketing und Vertrieb als frei verfügbare Ressourcen an. Zeitlich und örtlich flexibel stehen Funktionalitäten wie Helpdesk, Inbound/Outbound Telemarketing, Key Account Management oder Interimsmanagement auf Geschäftsführer und Vorstandsebene zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource, wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebsressourcen auf Stunden- oder Tagesbasis flexibel nach anfallendem Workload, Peakzeiten oder eigener Organisationssituation einsetzen. Das Pensum und den Zeitrahmen bestimmt der Kunde. Das garantiert den Überblick und die volle Kostenkontrolle.

Die Vorteile liegen auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für den Vertrieb durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist ein Unternehmen der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Hannover, Moskau, Posen, Prag, Sofia, Valencia und Wien.

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing, Interims-Management und Marketing Services.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX Services, Samsung, EDS, Laser 2000 und viele andere.

Kontakt Inline Sales GmbH:
Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Deutschland
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>