

BUSINESS CASE

DIGITALE EXPANSION EINER FÜHRENDEN AUKTIONSGRUPPE IN EUROPA

KERNFAKTEN

Stakeholder:

Führender Britischer Private Equity Fonds

Sektor:

Private Equity & Family Offices

Dauer:

12 Monate

XQI Manager-Rolle:

Post-Merger Integration (PMI) Interim

AUSGANGSSITUATION

AMBITIONIERTE BUY-AND-BUILD STRATEGIE

Ein führender britischer Private Equity Fonds verfolgte die ambitionierte Strategie, eine pan-europäische Marktführerschaft im Bereich digitaler Auktionsplattformen für B2B Gebrauchtgüter (Geschäfts-/Industrierausstattung und Maschinen) aufzubauen. Dies sollte durch eine Buy-and-Build Strategie erfolgen, die auf strategische Übernahmen und Partnerschaften mit regionalen Auktionshäusern setzte.

Das Ziel war klar - die Reichweite der Plattform zu erhöhen, neue Branchen zu erschließen und das digitale Auktionsangebot international zu standardisieren.

HERAUSFORDERUNG

KOMPLEXE INTERKULTURELLE UND TECHNOLOGISCHE INTEGRATION

Die initiale Herausforderung des Projekts lag in der Post-Merger-Integration (PMI) von zwei neu akquirierten schwedischen Unternehmen in die entstehende europäische Firmengruppe.

Besonders komplex gestaltete sich dabei die Vereinheitlichung interkultureller Unterschiede in der Geschäftsführung sowie in den operativen Prozessen. Zudem galt es, die lokalen IT-Systeme und Auktions-Technologien zu harmonisieren, um eine nahtlose digitale Plattform zu schaffen.

Die Wachstumsstrategie setzte auf die Einführung erweiterter Plattformfunktionen, Cross-Publishing und intelligente Auktionstechnologien. Ein zentraler Erfolgsfaktor war die Notwendigkeit eines lokal ansässigen Managers, der nicht nur die schwedische Unternehmenskultur verstand, sondern auch interkulturell versiert war, um die Integration erfolgreich zu begleiten.

STRATEGIE

ZENTRALE STEUERUNG UND DIGITALE VERNETZUNG DURCH LOKALE EXPERTISE

Um diese Herausforderungen zu meistern, wurde ein erfahrener Interim Manager mit schwedischen Wurzeln eingesetzt, der vor Ort die Leitung des interkulturellen Projekts übernahm.

Die Strategie konzentrierte sich auf zwei zentrale Achsen - die organisatorische Vereinheitlichung und die technologische Integration. Durch seine lokale Präsenz und interkulturelle Kompetenz gelang es, Vertrauen und Akzeptanz bei den schwedischen Teams aufzubauen.

Gleichzeitig wurden die Kernprozesse standardisiert, um die Grundlage für die digitale Vernetzung zu schaffen. Ein zentrales Steuerungsgremium wurde etabliert, um interkulturelle Barrieren zu überwinden und die technische Infrastruktur für Cross-Publishing sowie die Integration erweiterter Plattformfunktionen zu schaffen.

UMSETZUNG

ROLL-OUT-FÄHIGKEIT DURCH STRIKTES INTEGRATIONSMODELL

Während der 12-monatigen Projektlaufzeit koordinierte der Interim Manager die Integration der schwedischen Unternehmen und entwickelte ein skalierbares Integrationsmodell, das als Blaupause für künftige Akquisitionen dienen sollte.

Ein zentraler Schritt war die Definition des Target Operating Models (TOM), das einheitliche Prozesse und Reporting-Strukturen einführte. Parallel erfolgte die IT-Harmonisierung: Die schwedischen Plattformen wurden schrittweise an die zentrale europäische Architektur angebunden, um einen reibungslosen Datenaustausch und Cross-Publishing zu ermöglichen.

Darüber hinaus unterstützte das Projektteam die Due Diligence und Integration weiterer Firmen in den nordischen Ländern, die im Verlauf des Projekts akquiriert wurden.

ERGEBNIS

FUNDAMENT FÜR DEN EUROPÄISCHEN MARKTFÜHRER GELEGT

Lokale Expertise ermöglichte die Schweden-Integration, operative und technologische Basis umgesetzt, Skalierbarkeit der Buy-and-Build-Strategie durch PMI gesichert.

AUTOR:

Tapani Hänninen

Managing Partner, München

KONTAKTIEREN

SIE MICH:

+49 172 163 12 54

thaenninen@xqi-interim.com

