



Change-Management

Referenz: ACCURAT Informatik GmbH

Projekt: Begleitung des Unternehmensverkaufs

Aufgabenstellung: Vorstand und Aufsichtsrat der AC-Service AG haben als alleiniger Gesellschafter der ACCURAT Informatik GmbH die Veräußerung des Unternehmens beschlossen. Hierzu wurde im Geschäftsbericht 2007 wie folgt berichtet:

„Als Folge der Neuausrichtung der Unternehmensstrategie hat die AC-Gruppe ihr Portfolio der Geschäftsfelder überprüft und beschlossen, die Anteile an der ACCURAT Informatik GmbH zu veräußern. Die 100%ige Tochter der AC-Service AG adressiert primär den Nicht-SAP-Anwendermarkt und repräsentiert den Geschäftsbereich Human Resource Services vollständig. Die geplante Transaktion soll im Verlaufe des 1. Halbjahres 2008 abgeschlossen werden...“.

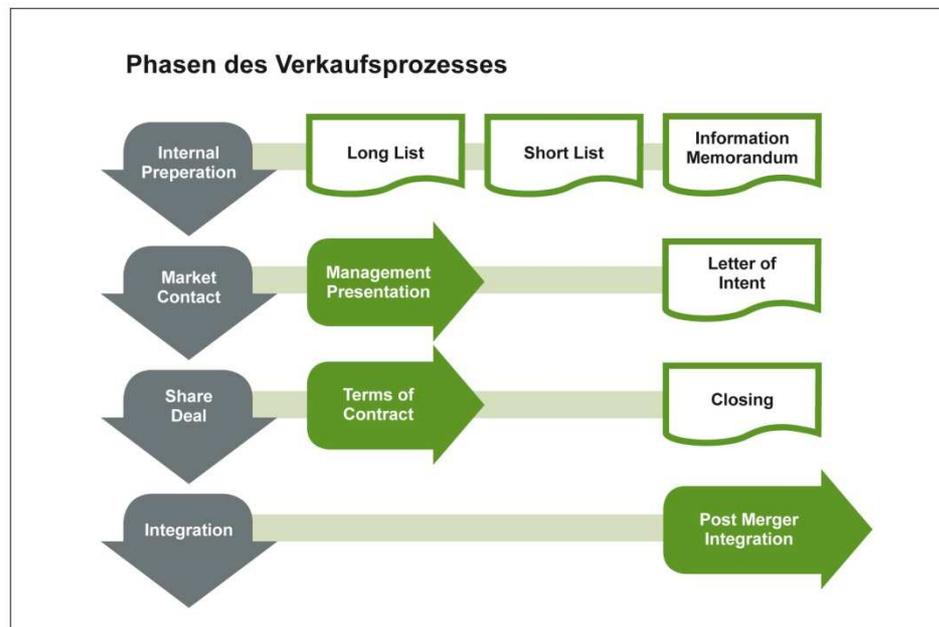
Durchführung: In der Folge wurde Hans-Joachim Sauber als Geschäftsführer mit der Begleitung des Verkaufsprozesses beauftragt. Hierzu gehörte:

- Unterstützung des externen Beraters in der Erstellung der Unternehmensbeschreibung
- Mitwirkung bei der Definition der Interessenten-Long- und Shortlist
- Bereitstellung von angefragten Informationen
- Sicherstellung der Vertraulichkeit im eigenen Unternehmen
- Vorbereitung und Mitwirkung bei Investoren-Workshops
- Bereitstellung von Geschäfts-Informationen für den Datenraum und Unterstützung des Due Diligence Prozesses

Die ACCURAT Informatik GmbH war aufgrund der vorangegangenen Restrukturierungsmaßnahmen durch Einführung einer Prozessorganisation, SOX-Zertifizierung, Neudefinition und Re-Branding des Leistungsangebotes und die Entwicklung einer neuen webbasierten HCM-Software hervorragend vorbereitet für diesen Verkaufsprozess.

Ein vorab durchgeführter Impairmenttest hatte die Werthaltigkeit des Unternehmenswertes in der Konzernbilanz auf der Grundlage einer realistischen Wachstumsprognose bestätigt.

Der in 2007 erreichte Turnaround in der Umsatz- und Ertragsentwicklung bot eine gute Grundlage für eine positive Geschäftsprognose. Das gut eingespielte Führungsteam begleitete den Verkaufsprozess engagiert und zielorientiert aller Support-Aktivitäten.



Referenz:

Im Ergebnis konnten wir über den erfolgreichen Unternehmensverkauf im 2. Quartalsbericht 2008 wie folgt berichten:

*„Am 19. Mai 2008 wurde der Verkauf des Bereiches ACCURAT (aufgegebener Geschäftsbe-
reich) erfolgreich abgeschlossen. Der erzielte Verkaufspreis in Höhe von 10,1 Mio. EUR enthält
eine strategische Prämie und wurde von Analysten als „sehr attraktiv“ bewertet. ...“*

*Lars Landwehrkamp, Sprecher des Vorstands
Stefan Land, Vorstand*

Zertifikat:

