

Erfolgsfaktoren und Stolpersteine bei der Integration von Akquisitionen

Erfahrungsberichte von Praktikern



Nebst einer stimmigen strategischen Begründung und dem richtigen und gut verhandelten Deal ist eine erfolgreiche Integration der dritte - und oft kritischste – Erfolgsfaktor, damit eine Akquisition nachhaltigen Mehrwert schafft. Häufig unterschätzen Käufer die Komplexität und den Ressourcenbedarf des Integrationsprozesses. Oft bleiben Akquisitionen aufgrund fehlender Anpassung der Führungsstrukturen auch „Waisenkinder“ im Käuferunternehmen. Erfahrene und erfolgreiche Praktiker berichten in dieser Veranstaltung über ihre Vorgehensweisen und Erfahrungen mit Integrationen.

Mittwoch, 31. Oktober 2012, 18.00h - 20.00h
im SIX Swiss Exchange, Selnaustrasse 30, Zürich

- 17.45 Türöffnung/ Teilnehmerregistrierung
- 18.00 **Begrüssung**
Bernard Pellereau, Partner, Kurmann Partners AG, Zürich
- 18:10 **Aufbau der "neuen" Landis+Gyr mittels mehrerer Akquisitionen – Lernlektionen aus den Integrationen**
Andreas Umbach, Group CEO, Landys+Gyr AG
- 18:40 **Der Integration Management Prozess and praktische Erfahrungen mit kürzlichen Akquisitionen**
Mikael Ramvall, Head of Business Unit Sulzer Metco Equipment, vormaliger Sulzer Group Head of M&A
- 19.10 **Panel Diskussion and Fragen aus dem Publikum**
mit den Referenten und Dr. Marc Römer, Member of the Executive Board and Head Business Development, Swisscom IT Services AG
- 19.30 Apéritif
- ca. 20.30 Ende der Veranstaltung

Die Vorträge werden in deutscher Sprache gehalten. Die Präsentationsunterlagen werden teilweise in Englisch sein. Ihre Anmeldung ist notwendig, da die Teilnehmerzahl limitiert ist. Anmeldungen können erfolgen über www.kurmannpartners.com, oder per Post, Fax, Telefon oder E-Mail an Kurmann Partners AG, Lintheschergasse 21, 8001 Zürich, Tel. +41 44 229 90 90, Fax +41 44 229 90 99, mail@kurmannpartners.com. Teilnahmegebühr: CHF 50.- wird vorab in Rechnung gestellt.



Andreas Umbach

Group CEO, Landys+Gyr AG

Als President und Chief Executive Officer von Landis+Gyr und Gründungspräsident der europäischen Smart Metering Industry Group ESMIG prägt Andreas Umbach seit über einem Jahrzehnt die Transformation der traditionellen Zählerindustrie zu einem Kernelement des Smart Grid an vorderster Front mit.

Andreas Umbach startete seine Karriere bei Siemens. Nach verschiedenen Management-Stationen wurde ihm im Jahr 2000 die Verantwortung für die Zähler-Division übertragen. Zwei Jahre später, als Siemens das Zählergeschäft an den Finanzinvestor Kohlberg Kravis & Roberts verkaufte, wurde er President und Chief Executive Officer der nun wieder als Landis+Gyr firmierenden Gesellschaft.

2004 übernahm der australische Finanzinvestor Bayard Capital die Landis+Gyr und entwickelte diese mit einer Reihe von Übernahmen zum globalen Marktführer in Smart Metering. Als President und Chief Operating Officer und seit 2011 wieder als CEO oblag Andreas Umbach nebst der operativen Führung des Geschäftes die Integration der übernommenen Firmen. 2011 wurde Landis+Gyr selber zum Akquisitionsobjekt. Seither führt Andreas Umbach die Landis+Gyr als eigenständige Wachstumsplattform der japanischen Toshiba Corporation.

Andreas Umbach hat einen Abschluss in Maschinenbau der Technischen Universität Berlin und ein Master of Business Administration der Universität von Texas in Austin/USA. Er ist deutscher Staatsangehöriger, geboren und aufgewachsen in Madrid.



Mikael Ramvall

Head of Business Unit Sulzer Metco Equipment, vormaliger Sulzer Group Head of M&A

Mikael Ramvall führt die Geschäftseinheit Sulzer Metco Equipment mit den Bereichen Systeme, Komponenten und Ersatzteile. Aus früheren Positionen im Engineering, Strategieentwicklung, Mergers & Acquisitions und Integrations-Management, hat er ein breites Spektrum an funktionalen Kompetenzen entwickelt.

Industriesegmente in denen er Erfahrung gesammelt hat, sind unter anderem, Öl & Gas, Kraftwerksbau, Automobil und Gebäudetechnik.

Mikael Ramvall besitzt einen Masterabschluss als Chemieingenieur der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) sowie einen Master in Business Administration von der Columbia Business School, New York.



Marc Römer

Head Business Development Mitglied der Geschäftsleitung Swisscom
IT Services AG

Marc Römer besuchte Universitäten in Deutschland und Kanada. Nach dem Abschluss als Diplom-Ökonom und einem PhD in Strategic Management arbeitete er u.a. bei Roland Berger, PricewaterhouseCoopers, IBM sowie der Credit Suisse Private Banking.

Seit 2007 leitet er als Mitglied der Geschäftsleitung den Geschäftsbereich Business Development der Swisscom IT Services AG. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche Strategie und M&A, Produktmanagement, Strategische Initiativen, Marketing & Kommunikation, Security, CIO sowie das Prozessmanagement.

Marc Römer publiziert regelmässig Fachbeiträge in Wirtschafts- und IT Fachmedien zu generellen Management-, Sourcing- und Strategie-Themen.