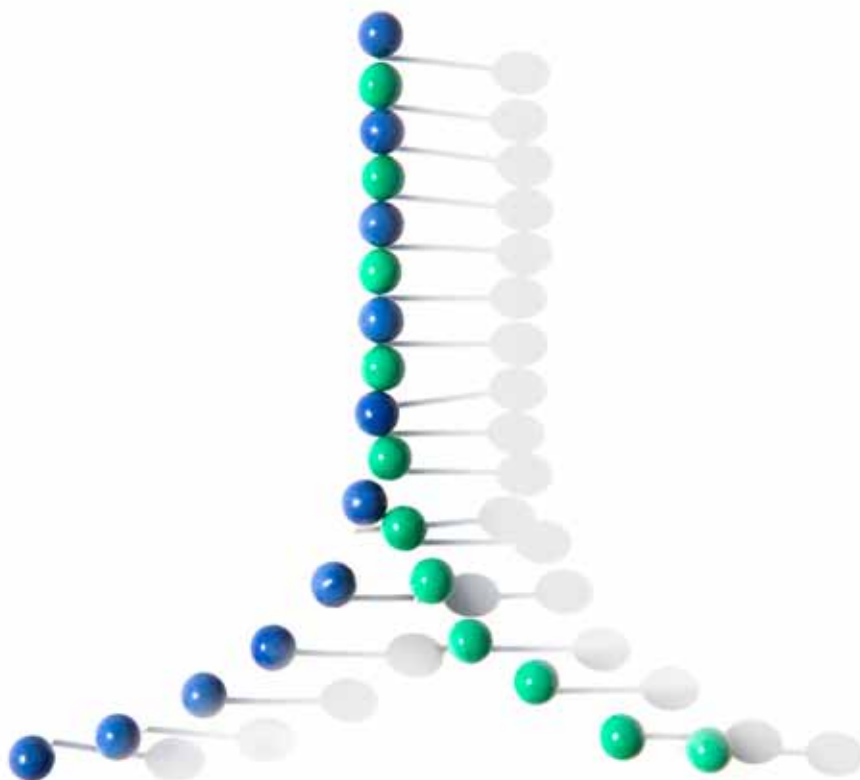


Fusie integratie en separatie services Synergie realisatie



Synergie realisatie

Overnames staan vaak hoog op de agenda van het management van organisaties. Toch leiden de meeste overnames – en de integratieprocessen die daarop volgen – niet tot meer shareholder value en zijn ze minder succesvol dan hun populariteit doet vermoeden.

Deloitte heeft in verschillende branches wereldwijd ruim vijfhonderd transacties begeleid, waaronder enkele van de grootste overnames. Bij de organisaties die Deloitte ondersteunde bij de integratie was een meetbare groei in shareholder value zichtbaar en ontstond meer synergie dan voorafgaand aan de deal was gepland.

De kans om twee of meer bedrijven met succes te integreren, is verrassend klein

Uit onderzoek blijkt dat het uitblijven van waardevermeerdering voor shareholders in één op de drie gevallen wordt veroorzaakt door een te hoge aankoopprijs, en in twee op de drie gevallen door het niet realiseren van de geplande synergievoordelen in het integratieproces. Het is blijkbaar moeilijk om de valkuil 'Transactie goed doorgerekend maar slecht uitgevoerd' te vermijden. Toch is dat een eerste vereiste om een integratie met succes te voltooien.

Er is in verschillende branches sprake van een toename van het aantal fusies en overnames en veel bedrijven zijn op zoek naar methodes om de kans op een succesvolle en waardeverhogende overname te vergroten. Bereid uzelf nú voor op deze unieke kans die uw pad kruist.

Waarde creëren tijdens integratie

De grootste uitdaging bij het creëren van waarde door een overname is een succesvolle integratie van beide organisaties. Het is extreem moeilijk om de reguliere activiteiten onder controle te houden en tegelijkertijd de organisaties te laten integreren zonder negatieve gevolgen voor klanten, leveranciers of personeel. Dit vereist expertise en ervaring.

Merger Integration and Carve-Out expertise van Deloitte Consulting

De Merger Integration and Carve-Out services van Deloitte Consulting worden geleverd door ervaren

professionals, die toegevoegde waarde bieden door bewezen ervaring met het onderwerp en de daarmee gepaard gaande processen. Deloitte probeert zo snel mogelijk tactische integratie, afsplitsing en waarderealiseren te bereiken. En kortetermijnresultaten te behalen, zonder daarbij de targets voor groei op de lange termijn uit het oog te verliezen. Door onze actieve en pragmatische aanpak kunnen bedrijven zich concentreren op de uitvoering van het integratie- of afsplitsingsproces. Dit ondersteunt organisaties bij het realiseren van synergie, het elimineren van redundanties en het stroomlijnen van het bedrijf, om zo met minimale onderbrekingen de bedrijfsdoelstellingen te halen. De aanpak van Deloitte is gebaseerd op het geloof dat een succesvolle integratie de klant direct controle geeft, integratiesynergie oplevert en rekening houdt met de menselijke aspecten.

De gestructureerde, holistische aanpak van Deloitte Consulting verbetert de kans op succes, c.q. groei in shareholder value en daadwerkelijke synergie, aanzienlijk.

Merger Integration services

De integratieaanpak van Deloitte is gericht op drie basisfasen:

- 1. Blauwdruk en ontwerp.** De ontwikkeling en communicatie van een integratieblauwdruk voorafgaand aan de uiteindelijke overname is een cruciale eerste stap voor het integratieprogramma. Deze blauwdruk beschrijft een uniform beeld van het geplande succes, de inrichting van de toekomstige organisatie, de mate van integratie, de synergievoordelen en de verwachte risico's tijdens het proces.
- 2. Dag 1 voorbereiding.** De integratieblauwdruk wordt gevolgd door een goed voorbereide Dag 1-levering en een robuust integratieplan dat is gericht op het realiseren van integratiesynergie.
- 3. Implementatie en tracking.** De deal sluiten is pas het begin. Een succesvolle integratie is een ingewikkelde uitdaging. Het integratieproces is tijdrovend en kan leiden tot organisatorische verwarring en waardevermindering als het niet goed wordt uitgevoerd. Met de integratieaanpak van Deloitte wordt het volledige spectrum van gewenste vormen van synergie aanzienlijk sneller gerealiseerd. Dit gaat verder dan alleen maar kostenbesparing, maar heeft ook betrekking op inkomstengroei en



complexe prestatieverbetering. Wij leveren een maatwerkprogramma voor de snelle realisatie van synergie dat helpt bij het identificeren, definiëren en bereiken van verschillende vormen van synergie. Onze aanpak omvat robuuste tactische planning en synergie-tracking, waarmee gedrag gestuurd kan worden en klanten hun synergiedoelen sneller dan gepland kunnen bereiken of zelfs overtreffen.

Afsplitsingsdiensten

Onze afsplitsingsprofessionals gebruiken tools en robuuste schema's voor een strakke planning, voor het identificeren van lacunes in de expertise en het afhandelen van functieoverschrijdende afhankelijkheden. Hierdoor worden risico's gereduceerd en waardevermindering beperkt. Wij helpen u bij de uitvoering van snelle, waardegedreven afsplitsingen door een overkoepelend afsplitsingsprogramma voor de gehele organisatie op te stellen en waar nodig te helpen met functionele gebieden. Om precies te zijn, helpen wij u:

1. om te gaan met de complexiteiten en de vele vereisten van een afsplitsing, om waarde te optimaliseren en vertragingen in het verkoopproces en verrassingen bij due diligence door de koper te voorkomen;
2. het verlies aan werknemers en klanten vóór de verkoop te minimaliseren en de weg te vinden in de complexiteiten van het afsplitsen van IT, data en shared services-infrastructuren;
3. de afhankelijkheden te beheren die gepaard gaan met contracten van derden, te onderhandelen

over bezit en gebruik van gedeelde intellectuele eigendommen, concurrentiebedingen uit te oefenen, enzovoort.

Waarom Deloitte?

Deloitte:

- heeft ruim 500 organisaties begeleid bij de realisatie van succesvolle integratie- of afsplitsingsprogramma's bij een fusie of overname;
- heeft toonaangevende expertise, capaciteit en teams in alle industriesectoren en in alle regio's, wereldwijd, zowel voor corporate equity- als private equity-klanten;

- heeft een geavanceerde aanpak ontwikkeld die de kans op een succesvolle integratie en waardevermeerdering aanzienlijk verhoogt. In de woorden van enkele van onze klanten.

"Het is verbazingwekkend hoeveel er al is gebeurd en geïmplementeerd sinds we vorig jaar augustus de eerste stappen zetten. De bijdrage van Deloitte aan deze snelle integratie van de twee bedrijven wordt zeer gewaardeerd, en ik wil graag mijn dank betuigen namens het hele EMEA Leadership en Core Team."

Dr. Oliver Lohfert, Integration Director EMEA, Avaya
"De spin-off van ons H&BC-bedrijf was zonder twijfel een van de meest complexe projecten die we ooit bij Sara Lee hebben uitgevoerd. Zonder de steun van Deloitte hadden we het niet voor elkaar gekregen."

Brenda Barnes, CEO Sara Lee

“De spin-off van ons H&BC-bedrijf was zonder twijfel een van de meest complexe projecten die we ooit bij Sara Lee hebben uitgevoerd. Zonder de steun van Deloitte hadden we het niet voor elkaar gekregen.”

Brenda Barnes, CEO Sara Lee

Contact

Voor meer informatie kunt u contact met ons opnemen:

088 288 2888

strategyoperations@deloitte.nl

www.deloitte.nl/pmi

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte's approximately 182,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.