

m&a coaching**ARS M&A Coaching ? verbesserte Performance**

Unsere Kunden schätzen unsere Flexibilität sowie unsere unkonventionelle und unvoreingenommene 'Sichtweise von aussen', welche M&A Coaching den Entscheidungsträgern näher bringt. Wir beraten unsere Mandanten bei der Definition sowie der Implementierung von M&A-Strategien innerhalb ihrer Unternehmensstrategie indem die Methodologie des 'Executive Coaching' angewandt wird. Dieser Ansatz stellt sicher, dass M&A-Projekte im Unternehmen unter Berücksichtigung der gesamten Unternehmensstrategie korrekt gesteuert, vorbereitet und ausgeführt werden.

Wir helfen unseren Kunden dabei, einen systematischen Ansatz sowohl für das Wachstumspotenzial als auch für das Unternehmensportfolio anzuwenden und beraten ihn bei der Konkretisierung von Investitions- oder Devestitionsentscheidungen auf der Basis strategischer Unternehmensgrundsätze und der Prinzipien der Wertschöpfung .

Die Anwendung der Methodik des Executive Coaching im Bereich von M&A liefert unseren Mandanten einen kontinuierlichen und systematischen Ansatz, um die definierten Unternehmensziele zu erreichen. Weitere Effekte sind eine erhöhte Qualität, verbesserte Führung, solide strategische Entscheidungen sowie erhöhter Shareholder Value.

"Reale Werte werden nicht vierteljährlich, sondern von Generation zu Generation geschaffen."