



Mergers & Acquisitions | Equity Capital Markets | Special Situations | Corporate Affairs & Public Strategies | Agenda Management | Communication Performance Management

# M&A im Streit – Erfolgsfaktor Kommunikation

Präsentation bei P+P Pöllath + Partners

Dr. Phoebe Kebbel  
München, 8. April 2011

**HERING SCHUPPENER**

# Agenda

---

1. Das mediale Umfeld
2. Die Kommunikation



# Medien stehen unter Zeit- und Exklusivitätsdruck

Beispiel Agenturen  
und Printmedien

**REUTERS**  
**DOW JONES**  
**Bloomberg**



Online-Medien und Social Media verstärken den Druck nach früher Kommentierung

# Medien haben einen Megafon-Effekt auf den Streit

## Schlamm-schlacht um Beluga

Weitere Töchter der Bremer Spezialreederei gehen in Insolvenz // Kampf um Deutungshoheit

## Rosenkrieg in Deutschland

Bäloise und Signal Iduna streiten sich um die Vertriebsleute

Jetzt steht es 5:0 für ACS

Streit-  
thema

Gegen-  
seitiges  
Hochschau-  
keln

Trittbrett-  
fahrer mit  
Kritik

Megafon-  
Effekt:  
alles hat  
Newswert

Schlamm-  
schlacht

## Großaktionär kritisiert Hochtief-Management

US-Fonds fordert Rücktritt des Vorstands

## Hochtief schießt Giftpfeil Richtung ACS

## Kampfansage aus der Provinz

Bei Kuka will der Großaktionär Grenzebach den Einfluss von Investor Wyser-Pratte eindämmen

Zäher Kampf um die Hamburger Versicherung

Offen ausgetragene Streitigkeiten bedienen den Wunsch der Medien nach  
Personalisierung und Skandalisierung

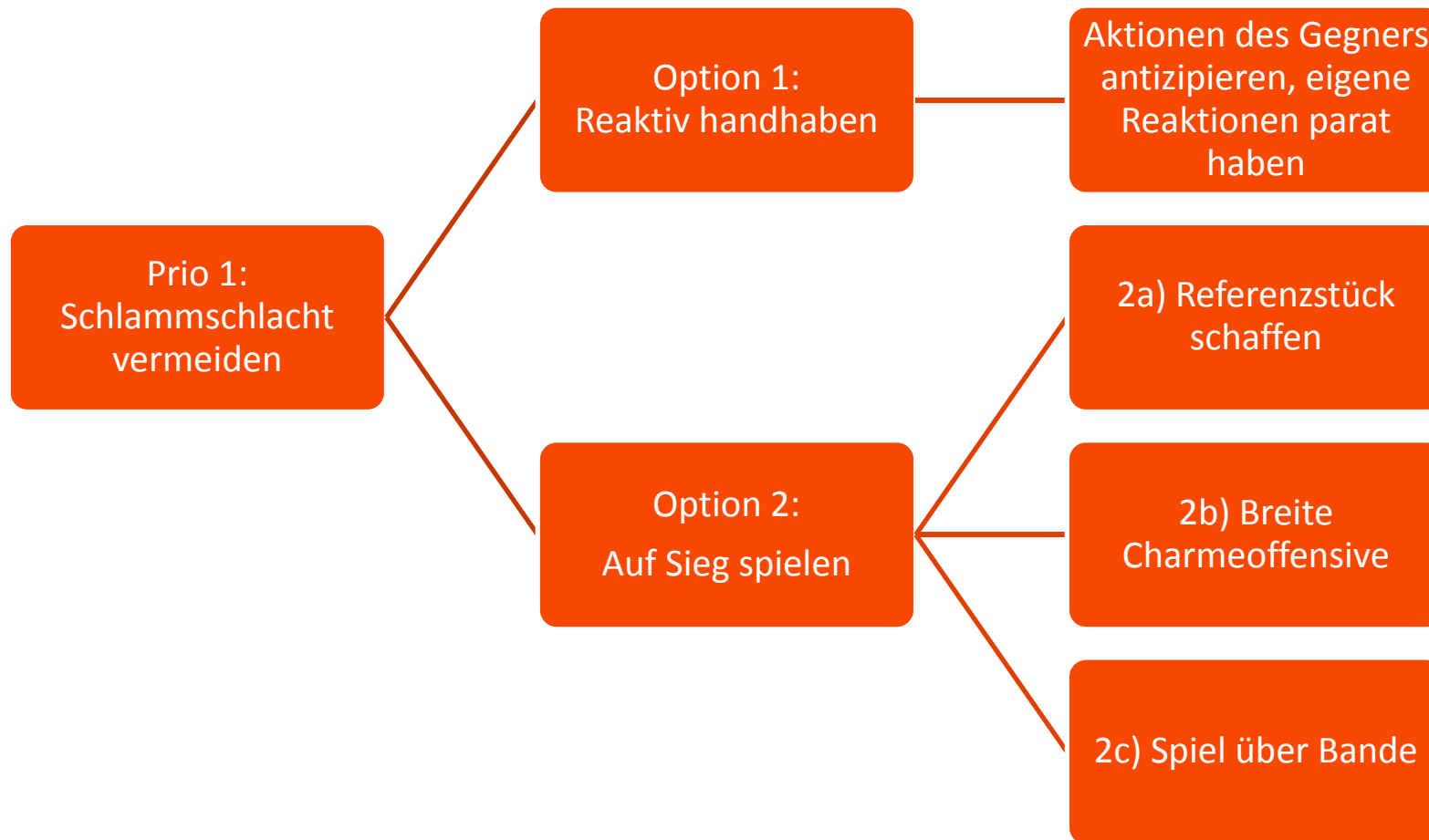
# Agenda

---

1. Das mediale Umfeld
- 2. Die Kommunikation**



# Die mediale Auseinandersetzung ist nur Ultima Ratio



Wenn der Streit in die Medien getragen wird, ist das „Spiel auf Sieg“ kommunikativ erfolgversprechender, aus anderen Gründen aber nicht immer anzuraten.

# Goldene Regeln für die Kommunikation im Streitfall

- Frühzeitig Kontakte zu wichtigen Journalisten aufbauen (idealerweise vor dem Streit)

- Ausgewählten Journalisten Top-Management-Zugang gewähren
- Am Ort des Geschehens sein
- Für die Medien erreichbar sein, auch wenn man nichts zu sagen hat
- Eigene Fehler zugeben

- Zahlen, Fakten, Dokumente bereitstellen

- Schneller kommunizieren als der Gegner

Vertrauensprophylaxe

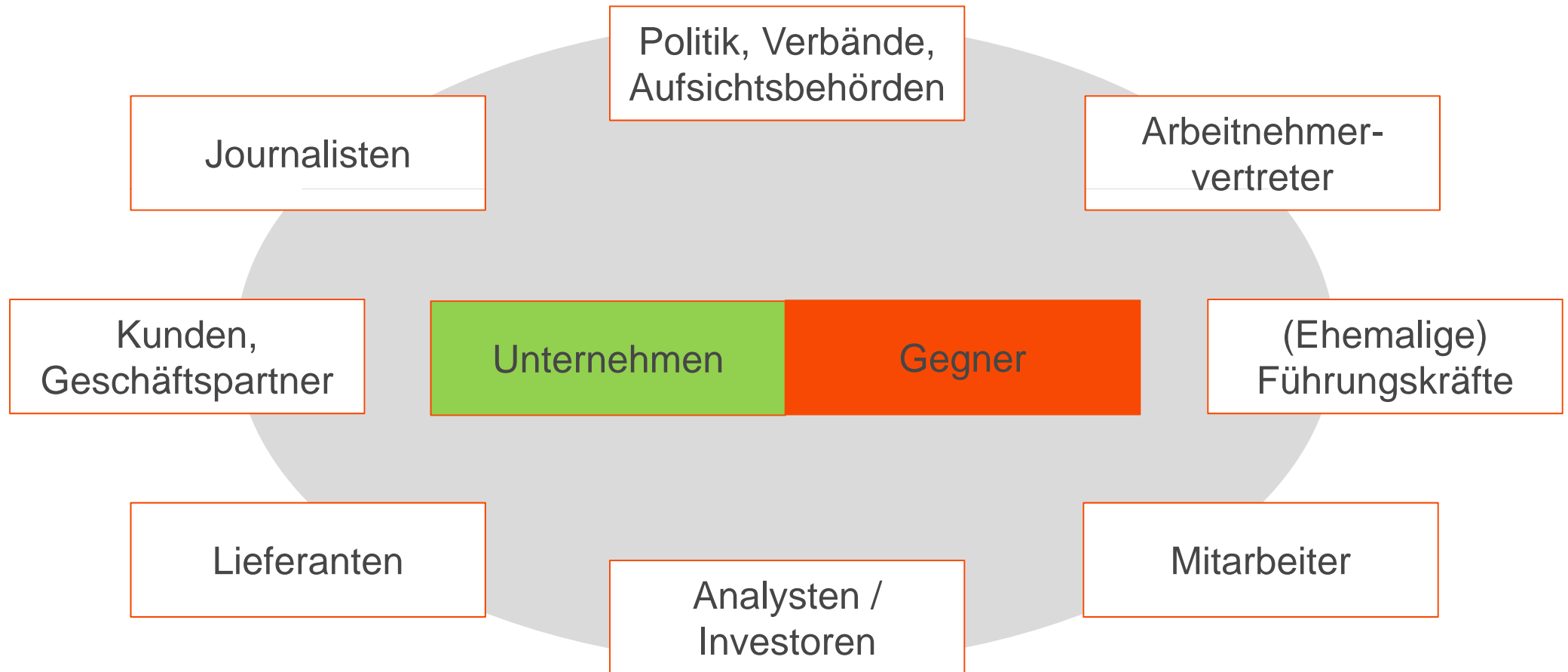
Akute Vertrauensbildung

Überzeugungsarbeit

Wahrung der Deutungshoheit

Wer Medien überzeugen will, muss Präsenz zeigen, mit Fakten überzeugen und schnell sein

# Ohne Verbündete geht es nicht



Suchen Sie frühzeitig Verbündete und lassen Sie diese für Sie sprechen.  
Die Gegner melden sich von selbst.

# Interne Kommunikation

---

- Externe Konflikte erfordern intensive interne Kommunikation
- Grundsätzlich gilt: intern = extern
- Wichtige Aufgaben der internen Kommunikation in Bezug auf eigene Mitarbeiter:
  - Unsicherheit mildern
  - Glaubwürdigkeit des Managements bewahren
  - Mitarbeiter als Botschafter des Unternehmens einsetzen (insbesondere Außendienst etc.)
- Mögliche Maßnahmen in Bezug auf Mitarbeiter der Gegenseite:
  - Über Umwege erreichen, wenn kein direkter Kontakt möglich (z.B. offener Brief in der Presse)
  - Über Betriebsrat oder Gewerkschaft ansprechen

---

## Anhang: Über Hering Schuppener

# Hering Schuppener Consulting auf einen Blick

## Unternehmen

- Führende strategische Kommunikationsberatung in Deutschland, gegründet 1995
- Kommunikative Unterstützung von Unternehmen in erfolgskritischen Situationen sowie auf kontinuierlicher Basis
- 150 Berater in Büros in Frankfurt, Düsseldorf, Berlin und Hamburg
- Gründungsmitglied des international führenden Netzwerks AMO mit 31 Büros in 25 Ländern weltweit
- Strategische Kooperation mit der global führenden Public-Affairs-Beratung APCO

## Kompetenzfelder

- Mergers & Acquisitions
- Equity Capital Markets
- Special Situations
- Corporate Affairs & Public Strategies
- Agenda Management
- Communication Performance Management



mergermarket:  
No.1 in German M&A,  
2004-2010



European Excellence  
Award:  
Finance, 2010



Int. Deutscher PR Preis:  
Finanzkommunikation  
und Investor Relations, 2010



Holmes Report: European  
Financial Consultancy  
of the Year, 2009



PR Report Award:  
Issues Management,  
2009



Sabre Awards:  
Best Financial  
Communications, 2008

# Führende Beratung für M&A-Kommunikation der letzten Dekade

Rang 2004	Rang 2005	Rang 2006	Rang 2007	Rang 2008	Rang 2009	Rang 2010	Kommunikationsberater	Wert (€m) Deals 2010	Anzahl Deals 2010
1	1	1	1	1	1	1	HERING SCHUPPENER Consulting	33.282	31
2	2	3	2	2	2	2	Financial Dynamics	20.299	22
4	3	5	4	5	3	3	Brunswick Group	12.788	12
11	5	4	6	3	4	5	CNC	8.769	7
3	6	2	3	4	5	8	Citigate	546	5

Quelle: mergermarket; Rang nach Anzahl der Deals



# Kontakt

---

HERING SCHUPPENER Consulting  
Strategieberatung für Kommunikation GmbH  
Mainzer Landstr. 41  
60329 Frankfurt am Main  
[www.heringschuppener.com](http://www.heringschuppener.com)



**Dr. Phoebe Kebbel**  
Partner

Tel.: +49 (69) 92 18 74-77  
Mobil: +49 (173) 286 21 10  
E-Mail: [pkebbel@heringschuppener.com](mailto:pkebbel@heringschuppener.com)