

# Unternehmenswert steigern. Erfolgreiches M&A.

**Den Unternehmenswert steigern: 2 + 3 tages Seminar zu den Themen M & A, Gewinnorientierung und Controlling.**

## KONZEPT

Wer unternehmerische Risiken eingeht, wer sich mit voller Kraft für die Entwicklung des Unternehmens engagiert, wer als Führungskraft mit seinem Team für gemeinsame Ziele und Resultate kämpft, sucht den finanziellen Erfolg. Dieser wird anhand finanzieller Kennzahlen gemessen. Eine davon ist der Unternehmenswert und die Entwicklung dieses Werts im Zeitablauf. Wir zeigen, wie das Management des Unternehmenswerts – nachhaltig – funktioniert. Dazu braucht es auch Wissen über den Zukauf von Unternehmen, die Portfolio-Bereinigung, den Verkauf oder die Fusion. Mergers- & Acquisitions ist daher ein wesentliches Thema in diesem Programm.

## ZIELGRUPPE

- Entscheider aus Unternehmen, die Wachstum durch Zukauf anstreben
- Top Manager mit Verantwortung für Portfolio-Bereinigungen durch Zu- und Verkauf
- Unternehmer, die den Wert ihres Unternehmens steigern wollen
- Vorstände und Geschäftsführer, die Wachstum des Unternehmenswerts erreichen wollen
- Executives, die ihre persönlichen Kompetenzen zu den Themen Finanzen, M&A und Controlling ausbauen wollen

## THEMENSCHWERPUNKTE

### Unternehmenswert steigern

Bei der Steuerung und Steigerung des Unternehmenswerts stellen sich bedeutende Fragen:

- Wie kann der Wert des Unternehmens gesteigert werden?
- Wie ist zu reagieren, wenn ein Wertzerfall droht?
- Was ist zu tun, um ein Unternehmen oder ein Business später allenfalls zu bestmöglichen Konditionen verkaufen zu können?
- Wie kann der Wert einer gekauften Unternehmung durch entsprechende Programme nachhaltig gesteigert werden?
- Welche Konzepte verfolgen Beteiligungsgesellschaften, wenn sie Beteiligungen an Unternehmen eingehen?
- Was ändert sich für das Management eines Unternehmens, das verkauft wurde und dessen neue Eigner einen stärker finanzorientierten Management-Ansatz vertreten?

### Unternehmen verkaufen. Fusionieren.

Wissen zu ‚Mergers & Acquisitions‘ gehört heute in den Kompetenzbereich einer jeden verantwortlichen Führungskraft.

- Kauf der Konkurrenz, um die Marktposition zu sichern, die notwendige Grösse zu erreichen, economies of scale zu erreichen, Marktführerschaft aufzubauen oder abzusichern
- Fusion unter Gleichen, um Synergien zu nutzen, Wissen,

Patente und Innovation zu erhalten, Zugang zu neuen Märkten zu gewinnen, Kosten durch Abbau unnötiger Doppelspurigkeiten zu senken

- Verkauf des Unternehmens zum bestmöglichen Preis, um die zuvor getroffene Desinvestitions-Strategie umzusetzen

### Ebit Verbesserung

Gewinnmarge und Ebit oder Ebitda sind wichtige Grössen, um den Erfolg eines Unternehmens zu messen. Im ersten Teil des Programms zeigen wir, wie Führungskräfte den Ebit und Ebitda ihres Unternehmens durch eigene Beiträge an das Ganze wirkungsvoll und nachhaltig verbessern können.

### Controlling und Führen nach Kennzahlen

Um ein Unternehmen oder einen Teilbereich finanziell führen zu können, braucht es Kennzahlen und finanzielle Steuerungs-Instrumente. Geliefert werden diese vom Controlling oder von der Finanzabteilung: Daraus die richtigen Schlussfolgerungen zu ziehen und mittels Programmen auch umzusetzen, ist jedoch die Controlling Aufgabe der Führungskraft.

### Best Practices

All diese Optionen des Strategischen Finanzmanagements basieren auf Management Theorien, Erfahrungen, Best Practices. Wir zeigen, auf was es ankommt und welche Erfolgsfaktoren für gekonntes M&A und nachhaltige Unternehmenswertsteigerung zu berücksichtigen sind.

## Daten

1118	1. Teil:	14. – 15.05. 2018	Berlin
	2. Teil:	25. – 27.06. 2018	Luzern
1128	1. Teil:	17. – 18.09. 2018	Zürich
	2. Teil:	19. – 21.11. 2018	Berlin
1138	1. Teil:	12. – 13.11. 2018	Luzern
	2. Teil:	19. – 21.11. 2018	Berlin

Seminardauer: **5 Tage**

Seminargebühr: **EUR 4.900.– | CHF 5.400.–**

Anmeldung: [www.bostonprograms.com/11](http://www.bostonprograms.com/11)  
oder mit Anmeldekarte hinten

## INHOUSE DURCHFÜHRUNGEN

Für firmeninterne Durchführungen – auf Wunsch auch massgeschneidert – können Sie uns gerne unter +41(0)43 499 40 20 oder [projects@bostonprograms.com](mailto:projects@bostonprograms.com) kontaktieren. Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

# ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die  
Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20  
Telefax **+41 (0)43 499 40 21**  
E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter  bis 200  bis 1000  über 1000

Unterschrift

K2018

# ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die  
Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20  
Telefax **+41 (0)43 499 40 21**  
E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter  bis 200  bis 1000  über 1000

Unterschrift

K2018

# ADMINISTRATION

## Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür jederzeit zur Verfügung.

## Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com) erhältlich – aus und faxen oder senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School  
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich  
Telefon: +41 (0)43 499 40 20  
Fax: +41 (0)43 499 40 21  
E-Mail: [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet: [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Bestätigung, Hotelreservation

Innerhalb weniger Tage erhalten Sie von uns die schriftliche Anmeldebestätigung mit Angaben zum Seminarort und zum Seminarhotel, sowie das Zimmerreservationsblatt, das Sie ausgefüllt an uns zurücksenden. Ihre Unterkunft buchen Sie anhand dieses Zimmerreservationsblattes. Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, informieren wir Sie unverzüglich.

## Umbuchung, Annullierung

Müssen Sie aus dringenden Gründen ein Seminar umbuchen, so ist dies bis 6 Wochen vor Seminarbeginn einmalig und gegen eine Gebühr von CHF 350.– / EUR 300.– möglich. Die Gebühr für nicht besuchte Seminare oder Seminarteile verfällt, sofern keine Umbuchung vorgenommen wurde. Im Fall einer Angebotsveränderung unsererseits erfolgt die Umbuchung auf ein Seminar, das dem gebuchten möglichst ähnlich ist. Die Annullation einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullation bis 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann bis 7 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden. Die gesamte Seminargebühr ist zu entrichten, sofern der Rücktritt später als 6 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt.

## Seminargebühr

Die Seminargebühr umfasst das Kurshonorar (ohne allfällige Mehrwertsteuer), ausführliche Seminarunterlagen sowie eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Zertifikat über den Besuch des Kurses. Nicht inbegriffen sind Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie die ans Hotel zu entrichtende Tagespauschale. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro entrichtet werden.

## Hotel, Übernachtung, Tagespauschale

Unsere Veranstaltungen finden in Seminar-Zentren, meist Business-Hotels statt. Die Teilnehmenden übernachten im Seminarhotel oder in einer selbst gewählten Unterkunft. Die Übernachtungskosten sind in der Seminargebühr nicht enthalten. Die Hotels stellen den Teilnehmenden individuell Rechnung, die Hotelrechnung ist am letzten Seminartag beim Auschecken durch den Teilnehmenden zu bezahlen. Die Tagespauschale (inkl. Mittagessen) ist zusammen mit den sonstigen Aufwendungen wie Getränke u.a. vom Teilnehmer am letzten Seminartag direkt an das Hotel zu bezahlen, sofern sie nicht im Halbpension-Preis bereits inbegriffen ist. Die Tagespauschale der Seminarzentren Boston, Shanghai und Fort Myers wird durch die Boston Business School den Teilnehmern fakturiert und weitergeleitet. Details siehe Zimmerreservations-Blatt. Dies ermöglicht es, eine Unterkunft eigener Wahl zu buchen und vor allem auf Preisaktionen und günstige Angebote für Flug und Unterkunft der Reiseanbieter zurückzugreifen.

## Seminarzeiten

Unsere Seminare starten am ersten Tag um 10.00 Uhr und an den Folgetagen um 8.45 Uhr. Sie enden jeweils um ca. 18.00 Uhr, am letzten Tag um ca. 16.00 Uhr.

## Versicherung, Recht

Die Versicherung von Schäden aller Art wie z.B. Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation etc. ist Sache des (der) Anmeldenden. Wir erbringen keine Versicherungsleistungen, jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen. Wir empfehlen den Abschluss einer Annulationsversicherung, welche Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Alle früheren Angaben und Preise verlieren mit Erscheinen des neuen Prospekts ihre Gültigkeit. Die vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) finden Sie im Internet unter [www.bostonprograms.com/AGB](http://www.bostonprograms.com/AGB)