

Mergers & Acquisitions für Führungskräfte

Wachsen durch Zukäufe, Fusionen, Portfolio-Bereinigungen. 2 Tage.

KONZEPT

Finanz-Strategien begleiten das berufliche Leben einer Führungskraft: Aus unterschiedlichen Gründen werden Firmen zugekauft. Von Geschäften, die nicht Kerngeschäft sind oder in denen keine starke Marktposition erreicht wurde, trennt man sich. Mit Wettbewerbern sucht man Möglichkeiten der Zusammenarbeit, die nicht selten in eine Fusion münden. Ob Zukauf, Verkauf oder Fusion, eines muss dabei klar sein: Es handelt sich um Entscheidungen von grösster Tragweite, die oft nicht mehr rückgängig gemacht werden können. Daher lohnt es sich, solche Schritte gut zu durchdenken, auch wenn am Schluss oft das ‚Bauchgefühl‘ den Ausschlag geben wird.

ZIELGRUPPE

- Unternehmer, Gesellschafter, CEO's und Top Manager, die über Kauf oder Verkauf von Unternehmen sowie über Fusionen entscheiden oder mitentscheiden
- Verantwortliche für Märkte, Marktpositionen, Technologien und Kompetenzbereiche, die durch einen Zukauf einen entscheidenden Schritt in die gewünschte Richtung machen könnten
- Spezialisten aus Unternehmensentwicklung, Strategie, Internationalisierung, E-Commerce und Online Business
- Führungskräfte der obersten und oberen Ebenen, die Synergien nutzen wollen und nach den bestmöglichen ‚Schachzügen‘ für externes Wachstum Ausschau halten

THEMENSCHWERPUNKTE

Mergers & Acquisitions als Wachstumsstrategie

- Die Konkurrenz kaufen, Marktführer werden
- Marktanteile zukaufen, um lebensfähige Grösse zu erreichen
- Sich in neue Ländermärkte und Weltregionen einkaufen
- Zukauf als Teil einer Mehr-Markenstrategie
- Einkauf in neue Markt- und Kundensegmente
- Der Zukauf eines verpassten Vertriebskanals
- Einkauf in F&E und technologische Kompetenzen
- Erwerb von einzigartigen Fähigkeiten und Intellectual Property
- M&A mit Fokus Human Skills

Mergers & Acquisitions zur Restrukturierung, Fokussierung, Realisierung

- Abbau dauerhaft unrentabler Bereiche
- Verkauf eines Geschäfts mit schwacher, perspektivloser Wettbewerbsposition
- Trennung von Geschäften, deren Aufbau oder Verteidigung die eigenen Ressourcen überfordert
- Fokussieren auf das Kerngeschäft und Trennen von allen anderen Geschäftsbereichen
- Reduktion einer überbordenden Komplexität
- Bestmöglicher Verkauf zu hohem Preis mit Stärkung der Eigenmittel- oder Liquiditäts-Situation

- Trennung von Cash-Kuh ohne Zukunft
- Verkauf mangels Unternehmensnachfolge
- Aufgabe der unternehmerischen Verantwortung, Verbleiben als grosser Aktionär

Der M&A Prozess

- Die frühe Phase: M&A-Strategien ausdenken
- Die Kontaktphase: Die Fühler ausstrecken, erste Gespräche führen (lassen)
- Die Bewertungsphase: Wertermittlung, Due Dilligence
- Die Verhandlungsphase: Die eigenen Interessen
- Finanzierung des Kaufs: Bar oder mit eigenen Aktien bezahlen? Erfolgsabhängig?
- Die Vertrags-Phase: Fallstricke, Überraschungen, Praxiserfahrungen
- Vor und nach dem Closing: Die übliche Hektik
- Am Tag 1 nach Vollzug: Sofortiger Start der Post-Merger-Integration Phase

Synergien nutzen: Wunsch und Realität

- Den Grad an Autonomie oder Verschmelzung festlegen und umsetzen
- Sich ergänzende Stärken poolen
- Unsinnige Doppelspurigkeiten finden und abbauen
- Die erhofften Kostensenkungs-Potenziale nutzen
- Die neue Stärke am Markt umsetzen
- Die Geschäftsmodelle und Strategien aufeinander abstimmen
- Synergien in Beschaffung, F+E, Produktion, Sales und Logistik nutzen
- Grenzen der Synergienutzung: Faktor Mensch

Daten

1939	16. – 17.12. 2019	Berlin
1910	27. – 28.04. 2020	Berlin
1920	21. – 22.09. 2020	St. Gallen
1930	14. – 15.12. 2020	Berlin

Seminardauer: **2 Tage**

Seminargebühr: **EUR 2.600.– | CHF 2.900.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/19
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 kontaktieren. Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

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 zur Verfügung.

Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter 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
Internet: 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 Annullierung einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullierung 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 Annullationsversicherung, 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

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

Internet 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

BBS JP 2020

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

Internet 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

BBS JP 2020