

# Mergers & Acquisitions in der Praxis

Wachsen durch Zukäufe, Fusionen, Portfolio-Bereinigungen. Erfolgreiche Post-Merger Integration. 3 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

### Mergers & Acquisitions zur Restrukturierung, Fokussierung, Realisierung

- Abbau dauerhaft unrentabler Bereiche
- 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
- 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

### Post Merger Integration

- Erfolgreich zugekauft: Was nun?
- Unterschiedliche Unternehmenskulturen: Wie vorgehen?
- Integration durch angepasste Strukturen, IT und Prozesse
- Die typischen Fehler und Probleme in der Praxis

## Daten

B5611	26. – 28.04. 2021	Zürich
B5621	04. – 06.10. 2021	Zürich
B5612	09. – 11.05. 2022	Zürich

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr: **EUR 3.700.– | CHF 3.900.–**

Anmeldung: [www.bostonprograms.com/b56](http://www.bostonprograms.com/b56)  
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.

# ANMEL- DEKARTE

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

BBS JP 2021

# ANMEL- DEKARTE

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

BBS JP 2021

# 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](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)

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
  - Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
  - das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
- Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

## Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht in der Seminargebühr enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden. Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum. Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

## Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

## Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmtails.

## Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminarteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 350.–/EUR 300.–). Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung verfällt die Seminargebühr. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 5 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

## Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet.

Alternativ kann bis 5 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt. Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

## Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

## Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: [www.bostonprograms.com/aggb](http://www.bostonprograms.com/aggb)