

# Firmen-Zukauf, Fusion & Integration

Warum Zukauf oder Fusion manchmal die richtige Strategie sind und wie dabei vorzugehen ist. Wie zugekaufte Unternehmen oder Geschäfte führungs-mässig integriert werden. 2 + 2 Tage.

## KONZEPT

Wer Unternehmen oder Teile eines Unternehmens zukauf, geht zwar ein hohes Risiko ein. Oft aber ist das Risiko, es nicht zu tun, grösser, denn:

- Wenn man nicht kauft, kauft ein Wettbewerber, gewinnt Marktanteil und damit Wettbewerbskraft
- Verzichtet man auf eine optimierte Grösse mit Skaleneffekten
- Verpasst man die Chance, eigene Schwächen durch zugekaufte Stärken auszumerzen.

Es gibt gute Gründe, 'externes Wachstum' als eine Strategie-Achse zu realisieren. Einmal, mehrmals oder – im Sinne einer Marktberingung – immer wieder. Gekonnt zukaufen ist dabei nur die eine Seite: Gekonnt integrieren die andere. Unternehmen praktizieren dabei völlig unterschiedliche Integrations-Ansätze: Von 'Zukaufen und weitestgehend autonom weiter laufen lassen' bis 'totale Verschmelzung mit Neugestaltung von Strategie, Struktur, Prozessen und Kultur'.

## NUTZEN

Im Verlauf der ersten beiden Tage (Teil 1) zeigen wir den Prozess des Mergers & Acquisitions aus Sicht der Unternehmensführung, der Aufsichtsorgane, des Executive Managements und der Eigner. Im dritten und vierten Tag (Teil 2) behandeln wir die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Post Merger Integration.

## ZIELGRUPPE

- Entscheidungsträger aus Management, Aufsichtsorganen und Eignerkreis, die über Zukauf, Verkauf und Fusionen entscheiden und dadurch nachhaltig erfolgreich wachsen wollen
- Executives, die zugekaufte Unternehmen und Unternehmensteile durch optimierte Prozesse, neue Strukturen und neue Strategien umsetzen und zum Erfolg bringen wollen
- Verantwortliche für Unternehmenskultur, Werte und Arbeitsklima, die den Schwung aus Zukauf und Fusion für einen 'winning spirit' und Freude am gemeinsamen Aufbruch nutzen wollen
- Führungskräfte, die durch gekonnte Post Merger Integration zur Synergienutzung beitragen müssen und mögliche Widerstände und Ängste durch geeignete Integrations-Massnahmen abfedern wollen.

## THEMEN

### Externe Wachstums-Strategie

- Zukauf und Fusion als Strategie-Option

- Portfolio-Strategie, Fokus Kerngeschäft, Einkauf in neue Märkte

### Synergie-Scanning

- Welche Synergien bringt M&A – vermeintlich
- Welche Synergien können genutzt werden – wirklich
- Konsequenzen für die strategische Wertberechnung

### M&A – das Handwerk

- Takeover, Finanzbeteiligung oder strategische Beteiligung
- Die eigenen Interessen, das Interesse der Verkäufer
- Attraktive Übernahmekandidaten ermitteln
- Die Kontaktaufnahme
- Unternehmensbewertung heute – Wert nach erfolgreich umgesetzter Transaktion
- Ablauf einer M&A Transaktion
- Due Dilligence
- Verhandeln: Auktion oder ausgehandelter Deal?
- Wichtige Vertragsbestandteile
- Risiko und Risikoabsicherung

### PMI – Post Merger Integration

- Erfolgreich zugekauft: Was nun?
- Die typischen Fehler und Probleme in der Praxis
- Integration durch Mission, Werte und Vision
- Integration durch eine motivierende neue Strategie
- Integration durch angepasste Struktur, IT und Prozesse
- Integration durch soziale Normen, gemeinsame Führungsprinzipien und angepasste Anreizmodelle
- Unterschiedliche Unternehmenskulturen: Wie vorgehen?
- Den Kunden nicht vergessen: Welche Vorteile hat der Kunde?

## Daten

B5610	1. Teil: 27. – 28.04. 2020	Berlin
	2. Teil: 29. – 30.04. 2020	Berlin
B5620	1. Teil: 27. – 28.04. 2020	Berlin
	2. Teil: 23. – 24.09. 2020	St. Gallen
B5630	1. Teil: 21. – 22.09. 2020	St. Gallen
	2. Teil: 16. – 17.12. 2020	Berlin
B5640	1. Teil: 14. – 15.12. 2020	Berlin
	2. Teil: 16. – 17.12. 2020	Berlin

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr: **EUR 4.600.– | CHF 4.900.–**

Anmeldung: [www.bostonprograms.com/b56](http://www.bostonprograms.com/b56)  
oder mit Anmeldekarte hinten

## ADMINISTRATION

### ANMELDUNG

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per Post, Fax, Internet oder E-Mail entgegen. Bitte füllen Sie untenstehende Anmeldekarte vollständig aus und senden oder faxen Sie uns diese zu. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns die schriftliche Anmeldebestätigung, Angaben zum Seminarort und Hotel sowie die Rechnung für die Seminargebühr. Sind keine freien Plätze verfügbar, werden Sie unverzüglich darüber informiert. Kleinere Programmänderungen und Umdispositionen von Referenten oder Hotels bleiben vorbehalten.

### UMBUCHUNG, ANNULLIERUNG

Ein Seminarbesuch kann aus zwingenden Gründen von einem Termin auf die nächste Durchführung verschoben werden. Wird eine solche (im Ausnahmefall) nicht durchgeführt, so erfolgt die Umbuchung auf ein Seminar resp. Programm mit ähnlichen Inhalten. Eine Umbuchung ist nur einmalig und nur bis 6 Wochen vor Seminarbeginn möglich. Die Umbuchungsgebühr beträgt EUR 300.-. Die Annullierung einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Danach werden bei einem Rücktritt bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 40% der Seminargebühr verrechnet. Erfolgt der Rücktritt innerhalb von 6 Wochen vor Seminarbeginn, so ist die gesamte Seminargebühr zu entrichten. Eine Vertretung kann bis 7 Tage vor Seminarbeginn gebucht werden.

### SEMINAR GEBÜHREN

In der Seminargebühr enthalten sind das Kurshonorar (ohne allfällige Mehrwertsteuer) sowie ausführliche Seminarunterlagen. Auch enthalten ist eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Zertifikat über den Besuch des Kurses. Nicht inbegriffen sind die anfallenden Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie der Tagespauschalen-Anteil. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro entrichtet werden.

### UNTERKUNFT, VERPFLEGUNG

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. Details siehe Zimmerreservations-Blatt. Dies ermöglicht es, eine Unterkunft eigener Wahl (von Economy bis Luxus – Seminarhotel oder auswärts) zu buchen und vor allem auf Preisaktionen und günstige Angebote für Flug und Unterkunft der Reiseanbieter zurückzugreifen.

### VERSICHERUNG

Es ist Sache der Teilnehmer/innen, allfällige Versicherungen abzuschliessen. Boston Business School erbringt keine Versicherungsleistungen und kann für Schäden aus Unfall, Krankheit, Diebstahl, usw. nicht haftbar gemacht werden. Wir empfehlen eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherung abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

### ANREISE ZUM STANDORT

Zusammen mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie Angaben zu Hotel und Anreise. Weitere Informationen zu unseren Seminarzentren finden Sie im Internet unter [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com).

Alle früheren Angaben und Preise verlieren ihre Gültigkeit. Die vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) finden Sie im Internet unter [www.bostonprograms.com/AGB](http://www.bostonprograms.com/AGB)

## ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie den Anmeldecoupon 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