

helbling

www.zfu.ch

Mergers & Acquisitions: Planen, umsetzen und integrieren

M&A Prozess: Due Diligence, Recht & Steuern, Unternehmensbewertung

Themenschwerpunkte

- **M&A Prozess: Finanzierung, Verhandlungs-Strategie und Due Diligence**
Strategische Überlegungen, bewährte Methoden, do's and don'ts
- **Recht und Steuern**
Rechtliche Risiken kennen und absichern, Steuern optimieren
- **Post Merger Integration**
Wertsteigerungen und Synergieprojekte konsequent umsetzen
- **Unternehmensbewertung**
Methoden, Vorgehen und praktische Anwendung

Ihr Nutzen

- Prozess: Sie erhalten einen umfassenden Überblick des Mergers & Acquisitions-Prozesses.
- Praxis: Anhand von praktischen Integrationsbeispielen werden Sie auf Erfolgsfaktoren & Stolpersteine sensibilisiert.
- Unternehmensbewertung: Am Workshop-Tag nehmen Sie eine wiederholbare Unternehmensbewertung auf dem neusten Stand der Bewertungspraxis vor.
- Verhandeln: Sie üben M&A-Verhandlungen mit konkreten Beispielen und erhöhen so die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Abschluss.
- Networking: Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch und Diskussion mit Referenten und Teilnehmern.

Teilnehmer

Führungs- und Fachkräfte, die ihr Wissen für durchdachte M&A-Entscheidungen verbessern und deren Umsetzungserfolg absichern wollen. Begleitende Berater (Banker, Juristen, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater), die ihre Fachkompetenz erweitern und auf den neusten Stand bringen wollen. Am Seminar profitieren Sie nicht nur von den Inputs der ZfU Referenten sondern auch von den Erfahrungen der anderen Teilnehmer und erweitern so Ihr berufliches Beziehungsnetz.



Melden Sie sich provisorisch und unverbindlich für Ihren Wunschtermin an. Wir überwachen die Teilnehmerzahl und melden uns bei Ihnen, wenn die Plätze knapp werden.

Tag 1

09.00 – 18.00 Uhr

Auf dem Weg zur wirkungsvollen M&A-Strategie

- M&A im Rahmen der strategischen Unternehmensentwicklung
- Value Creation durch M&A: Die wichtigste Hebel zur Maximierung des Unternehmenswerts
- Vorgehensschritte in der Praxis: M&A-Projekte erfolgreich zum Abschluss bringen
- Do's and don'ts bei M&A-Transaktionen

Michael Weindl

Due Diligence und Integrations-Planung

- Prozess zur Vermeidung von Akquisitions-Flops
- Due Diligence: Vorgehen, wichtige Prüfpunkte und Effizienz im Data Room
- Integrationsplanung: Welche Überlegungen müssen gemacht werden?

Praxisbericht Sulzer Metco

Max de Vries

Finanzierung von Akquisitionen

- Finanzierungsstrategie entwickeln: Ziele, Bedarf und Potenziale
- Verschiedene Finanzierungsarten: Worauf ist zu achten?
- Finanzierungsbeispiel Private Equity

Alexander Pfeifer

Cultural Alignment: Kulturen zusammenführen

- Einfluss der Führungskultur
- Richtiges Vorgehen bei der kulturellen Integration
- Instrument zur Erfassung kultureller Unterschiede
- Mono- oder Multikultur?
- Ausgewählte Tools zur Integration zweier Kulturen
- Beispiel einer erfolgreichen kulturellen Integration

Constantin Peer

Tag 3

08.30 – 17.00 Uhr

Separat buchbar

Unternehmensbewertung

- Die neusten Methoden der Unternehmensbewertung mit Vor- und Nachteilen
 - Market Multiples, Value Drivers, DCF-Methode und Sensitivitätsanalyse
 - Die Ausgangslage des zu bewertenden Unternehmens richtig analysieren
 - Überprüfung des Business-Cases und Bestimmen des Unternehmenswertes
 - Präsentation der Workshop-Resultate, Schlussfolgerungen und Diskussion im Plenum.
- Grundlage bildet dabei eine computergestützte Fallstudie.

Workshop-Leitung: Malte Jantz / Christine Graf

Recht: Parallele Praxisforen A + B

A) Rechtliche Rahmenbedingungen, Vertragsgestaltung und Due Diligence in der Schweiz

Urs Schenker

B) Rechtliche Rahmenbedingungen, Vertragsgestaltung und Due Diligence in Deutschland

Thomas Köhler

Steuern: Parallele Praxisforen C + D

C) Steuerfragen, Optimierungsstrategien und typische Steuerkonstruktionen in der Schweiz

Urs Schenker

D) Steuerfragen, Optimierungsstrategien und typische Steuerkonstruktionen in Deutschland

Thomas Köhler

Integrations-Management

• Wertsteigerungen und Synergie-Projekte vorantreiben
• Wahl der richtigen Integrationsstrategie • Erfolgsfaktoren und Milestones • Nützliche Kommunikationstools zur Begleitung des PMI Prozesses

Praxisbericht PostLogistics/Swiss Post International

Patrick Maier

Verhandlungstaktik bei M&A

• Die Anforderungen an professionelle Verhandler • Wie man sich gezielt auf M&A-Verhandlungen vorbereitet • Strategische Fragen einer Verhandlung • Verhandlungsfällen erkennen und richtig agieren • Überwinden von Deadlocks und schwierigen Situationen

Tino Gaberthüel / Benjamin Fehr

Referenten / ZfU Faculty

Constantin Peer; ZfU Core Faculty, Experte für Kulturentwicklung im Rahmen von M&A-Transaktionen. Berät Unternehmen im Bereich Kulturentwicklung.

PD Dr. Urs Schenker; ZfU Core Faculty, Führender Schweizer Wirtschaftsanwalt für rechtliche Strukturierungen von M&A-Deals. Managing Partner Baker & McKenzie, Zürich.

Max de Vries; ZfU Associate Faculty, Head New Businesses & Solutions, Sulzer Metco Management AG, Winterthur. Verantwortlich für Planung und Integration von zahlreichen internationalen Akquisitionen.

Dr. Benjamin Fehr; ZfU Associate Faculty, Rechtsanwalt, Director, Head Legal M&A, PricewaterhouseCoopers.

Tino Gaberthüel; ZfU Associate Faculty, Rechtsanwalt, Partner Lenz und Staehelin, Zürich.

Malte Jantz; ZfU Associate Faculty, Director, Helbling Business Advisors, Zürich. Spezialisiert auf Corporate Finance und Mergers & Acquisitions.

Thomas Köhler; ZfU Associate Faculty, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht, Partner von Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, Eschborn/Frankfurt a.M..

Dr. Patrick Maier; ZfU Associate Faculty, Mitglied der Geschäftsleitung von PostLogistics. Leitete diverse Akquisitions- und Integrationsprojekte.

Alexander Pfeifer; ZfU Associate Faculty, Partner der Private Equity Gesellschaft Bax Capital Advisors AG.

Michael Weindl; ZfU Associate Faculty, Mitglied der Geschäftsleitung und Leitung M&A, Helbling Business Advisors, Zürich. Langjährige Erfahrung in der Leitung von M&A-Projekten.

Christine Graf; ZfU Visiting Faculty, Consultant, Helbling Business Advisors, Spezialisiert auf Corporate Finance und Mergers & Acquisitions.

Arbeitsmethodik

Praxis-Referenten zeigen Ihnen ganzheitliche Vorgehensweisen bei der Erarbeitung der M&A-Strategie, des Due-Diligence Prozesses und der Post-Merger-Integration. Im interaktiven PC-Workshop führen Sie gruppenweise und gecoacht von Experten Unternehmensbewertungen durch.

Spannend, intensiv, strukturiert

Sem David Hediger
Head of Innovation & Process Development
Mammut Sports Group

Preise

Seminar inkl. Workshop (3 Tage):
ZfU-Mitglieder CHF 3520.–/EUR 2930.–
Standardpreis CHF 3790.–/EUR 3160.–

Nur Seminar (1. und 2. Tag):
ZfU-Mitglieder CHF 2780.–/EUR 2320.–
Standardpreis CHF 2980.–/EUR 2480.–

Nur Workshop (3. Tag):
ZfU-Mitglieder CHF 1190.–/EUR 990.–
Standardpreis CHF 1290.–/EUR 1080.–

Bitte beachten Sie, dass Sie beim Workshop Unternehmensbewertung einen eigenen Laptop benötigen. Wir stellen Ihnen auch ein Gerät für CHF 100.–/EUR 80.– zur Verfügung. Bitte frühzeitig anmelden.

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Mittagessen, Pausenverpflegungen sowie die Seminardokumentation.

Annulationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agn). Änderungen von Preis, Umrechnungskurs und Seminarinhalten vorbehalten.

Beratung / Kontakt



Philipp Baltensperger
Program Director, Strategy-Academy
Tel. +41 44 722 85 58
E-Mail: philipp.baltensperger@zfu.ch

Termine

17. – 19. April 2013
20. – 22. November 2013

Veranstaltungsort Schweiz

Seedamm Plaza ****
Seedammstrasse 3
CH-8808 Pfäffikon (SZ) am Zürichsee
Tel. +41 55 417 17 17, www.seedamm-plaza.ch

Transfer: PW: 25min. ab Zürich / ÖV: 60min. ab Zürich Airport
Zimmerpreise: ab CHF 204.–/EUR 170.–

Unser Kooperationspartner

helbling

Helbling Business Advisors ist ein führendes wachsendes Beratungsunternehmen mit 80 hochqualifizierten Mitarbeitern und Niederlassungen in der Schweiz und in Deutschland. Wir verhelfen unseren Kunden zu Spitzenleistungen bei M&A, bei Turnaround-Management und bei Corporate Finance Fragen.



Ich melde mich provisorisch und unverbindlich für meinen unten angekreuzten Wunschtermin an. Das ZfU Customer Care Center überwacht die Teilnehmerzahl und meldet sich bei mir, wenn die Plätze knapp werden.

Anmeldung

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**
Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**

Internet: www.zfu.ch/pdf/kv.pdf

Herr Frau

Name/Vorname

Firma

Telefon/Mobile/Fax

E-Mail

Funktion/Abteilung

Strasse/Postfach

Firmenadresse Privatadresse

Datum

17. – 19.04.2013 (3 Tage) 17. – 18.04.2013 (2 Tage) 19.04.2013 (nur Workshop) Miete Laptop
 20. – 22.11.2013 (3 Tage) 20. – 21.11.2013 (2 Tage) 22.11.2013 (nur Workshop) Miete Laptop

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:** Einzelzimmer Doppelzimmer von _____ bis _____