Der TOP E-Learning Kurs im Bereich M&A!

Bis zum 10. April 2024 flexibel starten

E-Learning Kurs

M&A-WORKBENCH

Das Handwerkszeug für einen erfolgreichen M&A-Prozess

Jetzt informieren und anmelden unter: https://fmos.link/mawb

Veranstalter:

Live & Learn | Events by FACHMEDIEN otto schmidt

Medienpartner:

CORPORATE FINANCE

DER BETRIEB

Owlit Suchen. Finden. Wissen.

INHALT

M&A-Transaktionen sind **individuell und komplex**. Daher bedarf es einer **präzisen Vorbereitung**, Fachwissen über den **optimalen Projektverlauf** sowie den **richtigen Umgang mit Fallstricken**.

Gehen Sie in der „M&A-Workbench“, mit flexiblem Start bis einschließich 10. April 2024, mit uns auf eine digitale Lernreise und erwerben Sie das **Handwerkszeug für einen erfolgreichen M&A-Prozess kennen**. In 10 Toolboxen werden Ihnen die wichtigsten Bausteine von M&A-Transaktionen näher gebracht, sodass Sie diese gewinnbringend einsetzen können.

Genau so flexibel, wie Sie es sich wünschen.

Unsere Teilnehmenden sind begeistert:
„Das Online-Format ermöglicht die persönliche Weiterbildung - An jedem Ort und zu jeder Zeit. Dabei ist die Bedienung einfach. Die M&A Workbench vereint das praktische und theoretische Wissen in einem strukturierten und sinnvollen Format.“

Thorsten Leher, Inhouse Consultant, Uzin Utz SE

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- **10 interdisziplinäre Lernvideos à ca. 45-60 Minuten inklusive Begleitmaterial**
- **4 Wochen Zeit den eLearning Kurs zu durchlaufen**
- **Optionaler Case Study Day in Düsseldorf zur Vertiefung Ihrer Kenntnisse**
- **Teilnahmebscheinigung zum Nachweis gem. § 15 FAO**

IHR EXPERTENTEAM

Pia Brandenstein
Director Deloitte, Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin

Charles Cueni
Expert for Restructuring & M&A
AlixPartners

Dominik Degen
Senior Director
Boston Consulting Group

Christian Gerber
Partner Atroni Corporate Finance, Diplom-Ökonom, Wirtschaftsprüfer, Chartered Financial Analyst (CFA)

Karin Heydari
Counsel, Rechtsanwältin
Simmons & Simmons LLP

Endre Lazar
Director
Ebner Stolz

Salvatore Rapisarda
Director M&A
Commerzbank AG

Philipp Schult
Expert for Restructuring & M&A
AlixPartners

Alexander Stock
Associated Partner,
Rödl & Partner, Dipl.-Oec.,
Chartered Financial Analyst (CFA)

Dipl.-Kfm. Matthias Weigert
Chartered Financial Analyst (CFA), CFO Bauwatch NL/Haniel

Dipl.-Kfm. Sascha Weiß
Partner Atroni Corporate Finance, Diplom-Kaufmann (FH), Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

DAS PROGRAMM – IHRE 10 TOOLBOXEN IM ÜBERBLICK

INDIVIDUELLER START BIS 10. APRIL 2024

Toolbox 1

Vorbereitungsphase – Die Strategie, Planung und Timing der Transaktion

- M&A-Strategie und Einbindung von unternehmensinternen Stakeholdern
- Identifikation von Zielunternehmen (Buy Side) oder potenziellen Erwerbern/Investoren (Sell Side)
- Planung und Timing des Transaktionsprozesses (Einbindung von externen Beratern)
- Mögliche Abläufe von M&A-Prozessen (Exklusivverhandlungen oder Bieterverfahren)
- Einsatz von Vertraulichkeitsvereinbarungen (NDA), Teaser, Prozessbrief und Letter of Intent (LOI)
- Share-Deal versus Asset-Deal // Unternehmenswert versus Kaufpreis

Ihr Referent: Salvatore Rapisarda, Director M&A, Commerzbank AG

Toolbox 2

Projektmanagement – Schlüssel-Prinzipien, Due Diligence und Ergebnisse

- Schlüssel-Prinzipien für das erfolgreiche Management eines M&A-Projekts
- Überblick der Due Diligence-Bereiche und deren Bedeutung aus Unternehmens-/Investorensicht
- Auswahl der relevanten Due-Diligence-Bereiche und geeigneter externer Berater
- Zusammenführung von Ergebnissen, Entscheidungsgrundlage für Gremien und Investment-Committees

Ihr Referent: Dipl.-Kfm. Matthias Weigert, Chartered Financial Analyst (CFA), CFO Bauwatch NL/Haniel

Toolbox 3

Due Diligence – Die Analyse

- Grundlagen der Due Diligence: Begriff, Funktionen und Arten
- Red Flag-Due Diligence (Deal Breaker) vs. Full Scope vs. Confirmatory Due Diligence
- Informationsanforderungen (Checklisten) und Informationsquellen
- Projektorganisation und Durchführung der Due Diligence
- Typische Analysefelder der Financial Due Diligence

Ihr Referent: Endre Lazar, Director Ebner Stolz

Toolbox 4

Unternehmensbewertung – Der Wert des Zielunternehmens

- Unternehmensbewertung im M&A-Prozess
- Wertdefinitionen
- Überblick über praxisübliche Bewertungsmethoden
- Bewertungsrelevante Due Diligence-Ergebnisse
- Risiken und Unsicherheiten
- Fairness Opinion
- Pre-Deal und Post-Deal PPA

Ihre Referentin: Pia Brandenstein, Director Deloitte, Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin

Toolbox 5

M&A im Mittelstand – Unternehmensnachfolgen und Finanzinvestoren

- Das Nachfolgethema im Deutschen Mittelstand
- Vorbereitung unternehmerischer Nachfolgetransaktionen
- Käuferseitige Möglichkeiten durch die anstehende „Nachfolge-Welle“ im deutschen Mittelstand
- Einsatz von Finanzinvestoren in Nachfolge-Situationen
- Sichtweise eines Finanzinvestors: Grundzüge eines Leveraged Buy-out (LBO)-Modellierung

Ihr Referent: Alexander Stock, Associated Partner, Rödl & Partner, Dipl.-Oec., Chartered Financial Analyst (CFA)

Das Online-Quiz

Kontrollieren Sie mit dem Online-Quiz Ihren Lernerfolg!

Toolbox 6

Kaufpreisanpassung – Locked-Box vs. Closing Accounts

- Der „Weg“ der Bewertung in den Kaufvertrag: Kaufpreis, Kaufpreisformeln und Kaufpreisanpassungsmodelle
- Das Cash-free/Debt-free-Konzept
- Festkaufpreis und Locked-Box-Modell
- Variabler Kaufpreis und Closing Accounts
- Earn-outs: Einsatz und Nutzen
- Verhandlungsaspekte der Kaufpreisanpassung

Ihr Referent: Dipl.-Kfm. Sascha Weiß, Partner Atroni Corporate Finance, Diplom-Kaufmann (FH), Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Toolbox 7

Sales & Acquisition – Ausgestaltung eines Anteilskaufvertrags

- Überblick und Regelungsbereiche
- Parteien und Kaufgegenstand
- Kaufpreis und Kaufpreisanpassung im SPA
- Verknüpfung von Due Diligence und SPA
- Risikoverteilung: Garantien, Freistellungen und Rechtsfolgen
- Closing Bedingungen und Closing Actions

Ihre Referentin: Karin Heydari, Counsel, Rechtsanwältin Simmons & Simmons LLP

Toolbox 8

M&A-Negotiation - Transaktionen verhandeln

- Grundlagen und strategische Planung von M&A-Verhandlungen
- Perspektive Käufersicht und Verkäufersicht
- Aspekte typischer M&A-Verhandlungen: Price vs. Value vs. Risks
- Wie das ‚Price/Value Gap‘ überbrücken?: Brücken bauen, Instrumente zur Überwindung von Sackgassen und „Gesamtmasse vergrößern“
- Typische Verhandlungsfehler

Ihr Referent und fachlicher Leiter: Christian Gerber, Partner Atroni Corporate Finance, Diplom-Ökonom, Wirtschaftsprüfer, Chartered Financial Analyst (CFA)

Toolbox 9

Post-Merger Integration – Die Umsetzung

- Herausforderung: Realisierung von Synergien
- PMI – Pre-Close Integration Planning
- PMI – “First 100 Days”
- Optionsanalyse und Veräußerungsvorbereitung
- Carve-outs
- Case Summery

Ihre Referenten: Charles Cueni, Expert for Restructuring & M&A, AlixPartners und Philipp Schult, Expert for Restructuring & M&A, AlixPartners

Toolbox 10

M&A Value Creation & ESG Strategy - Aktuelle Trends im Fokus

- M&A als Werttreiber oder Risikostrategie?
- Green M&A zur Strategieumsetzung und Vorantreiben der Nachhaltigkeitsagenda
- Einfluss von ESG auf M&A-Strategie sowie Target Search, Due Diligence und Bewertung
- Einbettung von ESG bei der Post-merger Integration
- Case Study: ESG-motivierte Akquisitionsstrategie

Ihr Referent: Dominik Degen, Senior Director, Boston Consulting Group

Das Online-Quiz

Kontrollieren Sie mit dem Online-Quiz Ihren Lernerfolg!

Live & Learn | Events by FACHMEDIEN otto schmidt

Live&Learn Events by Fachmedien Otto Schmidt
Neumannstraße 10 | 40235 Düsseldorf
Fon 0211 21091104 | Fax 0211 21091194
veranstaltungen@fachmedien.de

M&A-CASE STUDY DAY 25.04.24 IN DÜSSELDORF

NEU

Ergänzt wird die M&A Workbench 2023/2024 durch einen Case Study Day in Düsseldorf, der exklusiv für Teilnehmende der M&A-Workbench konzipiert wird und das Wissen der M&A-Workbench in einer Fallstudie zusammenführt.

Sie erhalten eine ausführliche M&A-Case Study im Vorfeld und können diese nach Ihren Anforderungen und Fragestellungen vorbereiten. Stellen Sie Ihre M&A-Fragen 2 Wochen vor der Veranstaltung und arbeiten Sie im Team am Case Study Day den M&A-Fall vor Ort in Düsseldorf in einer eintägigen Veranstaltung durch.

Neben der Fallstudie werden Templates und nützliche Unterlagen und Dokumente bereitgestellt, die den Case Study Day begleiten und für eine Anwendbarkeit des Erlernten im täglichen Doing sorgen!

Das persönliche Netzwerken und der persönliche Austausch mit Referent:innen und Teilnehmer:innen vor Ort in Düsseldorf rundet den Tag ab! Die Teilnehmerzahl des Tages wird auf 12 Personen begrenzt, um ein Workshop-Erlebnis und Team-Arbeit zu ermöglichen!

Durch den Tag führen wird Sie Christian Gerber, Partner Atroni Corporate Finance, Diplom Ökonom, Wirtschaftsprüfer, Chartered Financial Analyst (CFA) und fachlicher Leiter der M&A-Workbench.

Ihre Buchungsoptionen im Überblick:

M&A-Workbench

Individueller Start zwischen
10. Oktober 2023 – 10. April 2024 | online

Normal-Preis
895,- €
Alle Preise zzgl. MwSt.

Abo-Preis*
Für Leser:innen von DER BETRIEB oder Corporate Finance
795,- €
Alle Preise zzgl. MwSt.

M&A-CASE STUDY DAY

am 25. April 2024 in Düsseldorf (Fachmedien Otto Schmidt KG, Neumannstraße 10, 40235 Düsseldorf)

Normal-Preis
595,- €
Alle Preise zzgl. MwSt.

Abo-Preis*
Für Leser:innen von DER BETRIEB oder Corporate Finance
495,- €
Alle Preise zzgl. MwSt.

***Unser Tipp:** Abonnent:innen von DER BETRIEB oder Corporate Finance sparen 100 € netto bei der Buchung der M&A Workbench bzw. dem M&A-Case Study Day!

Jetzt informieren und anmelden unter: https://fmos.link/mawb