



21. Juni – 05. Juli 2021

*Die digitale  
Lernreise mit  
flexibler  
Zeiteinteilung*

# M&A-WORKBENCH

Das Handwerkszeug für den M&A-Prozess

Jetzt informieren und anmelden unter:  
[hbfm.link/maworkbench](https://hbfm.link/maworkbench)

Veranstalter:

**Handelsblatt  
FACHMEDIEN**

**CORPORATE  
FINANCE**

## 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**.

Im Rahmen unserer digitalen Lernreise „M&A-Workbench“ vom 21. Juni bis 05. Juli 2021 lernen Sie das **Handwerkszeug für einen erfolgreichen M&A-Prozess kennen**. Erfahren Sie in 8 Toolboxes mehr über die wichtigsten Bausteine von M&A-Transaktionen.

**Egal wo und egal wann.**

## IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

### Hohe Flexibilität

Egal wann und egal wo: Täglich schalten wir Ihnen eine einstündige Toolbox auf unserer digitalen Lernplattform frei, die Sie sich flexibel zu jeder Tageszeit von der Aktivierung bis zum Ende der Projektreise anschauen können.

### Gemeinsamer Austausch

Sowohl auf der digitalen Lernplattform als auch in den wöchentlichen Live-Q&A-Sessions können Sie gemeinsam mit unseren Experten und Ihren Mitstreitern das erlernte Wissen reflektieren und sich austauschen!

### Aussagekräftige Bescheinigung

Nach erfolgreicher Beendigung der M&A-Workbench und der Quizze erhalten Sie Ihre Teilnahmebescheinigung.

## DIE REFERENTEN



**Johannes Faber**  
Partner, Livingstone



**Christian Gerber**  
Wirtschaftsprüfer/CFA, I-ADVISE AG WPG



**Dr. Henning Jaques**  
Rechtsanwalt und  
M&A Berater



**Christoph Jores**  
Interim Manager für M&A, Post-Merger  
Integration und Carve-out, Humboldt |  
corporate development



**Matthias Weigert**  
CFA, Senior Investment Manager,  
Franz Haniel & Cie. GmbH

# PROGRAMM

21. Juni – 05. Juli 2021

Montag, 21. Juni 2021

**Einführungsvideo – So funktioniert die digitale Plattform**

Dienstag, 22. Juni 2021

**Toolbox 1**

**Vorbereitungsphase – Die Strategie, Planung und Timing der Transaktion**

Johannes Faber

- 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

Mittwoch, 23. Juni 2021

**Toolbox 2**

**Projektmanagement – Schlüssel-Prinzipien, Due Diligence und Ergebnisse**

Matthias Weigert

- 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

Donnerstag, 24. Juni 2021

**Toolbox 3**

**Due Diligence – Die Prüfung**

- Grundlagen der Due Diligence: Begriff, Funktionen und Arten
- Projektorganisation und Durchführung der Due Diligence
- Informationsanforderungen (Checklisten) und Informationsquellen
- Abgrenzung zur Red Flag-Due Diligence (Deal Breaker), Full Scope und Confirmatory Due Diligence

Freitag, 25. Juni 2021

**Toolbox 4**

**Unternehmensbewertung – Der Wert des Zielunternehmens**

N.N.

- Überblick über wichtige Bewertungsmethoden: Multiplikatoren, Transaktions-Multiplikatoren, Discounted-Cashflow-Bewertung (DCF)
- Bestimmung der Equity Bridge und Ermittlung von Finanzverbindlichkeiten
- Abbildung von Due Diligence-Ergebnissen in der Bewertung und Umgang mit Risiken und Unsicherheiten
- Sichtweise des Finanzinvestors: Leveraged Buy-out (LBO)
- Aufbau und Inhalt von Fairness Opinions
- Praxisbeispiel: Die Teilnehmer erhalten ein Excel-Beispiel zur Berechnung des Unternehmenswertes nach den drei Methoden: Multiples aus dem Comparable Company Approach, Transaktions-Multiplikatoren und DCF-Verfahren

Montag, 28. Juni 2021

**10:00 – 12:00 Uhr Live-Q&A-Session**

Seien Sie live dabei und reflektieren Sie gemeinsam mit den Experten und Ihren Mitstreitern das erlernte Wissen!

Johannes Faber

Matthias Weigert

**12:00 Uhr**

**Das Online-Quiz**

Kontrollieren Sie mit dem Online-Quiz Ihren Lernerfolg!

Dienstag, 29. Juni 2021

**Toolbox 5**

**Kaufpreisanpassung – Locked-Box vs. Closing Accounts**

Christian Gerber

- 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

Mittwoch, 30. Juni 2021

**Toolbox 6**

**Sale & Purchase – Gestaltung und Verhandlung**

Dr. Henning Jaques

- Grundzüge eines SPAs: Beteiligte, Aufbau und Strukturelemente
- Due Diligence und SPA
- SPA mit aufschiebenden Bedingungen und gesondertem Closing
- Verhandlungselemente im M&A Prozess & Einfluss auf SPA
- Kaufpreis und Risikoverteilung: Garantien, Freistellungen und Rechtsfolgen
- Auswirkungen von Kenntnis und Wissenszurechnung

Donnerstag, 1. Juli 2021

**Toolbox 7**

**Post Merger Integration – Die Umsetzung**

Christoph Jores

- Phase 1: PMI Due Diligence und Integration Strategie Entwicklung
- Phase 2: Day-One
- Phase 3: Erste 100 Tage
- Phase 4: Strategische oder transformative Integration

Freitag, 2. Juli 2021

**Toolbox 8**

**Post-Closing Monitoring – Die Erfolgsmessung**

- regelmäßiges Vertrags- und Anspruchsmonitoring
- Erfolgsfaktoren
- Risikofaktoren
- Best-Practice-Beispiele

Montag, 5. Juli 2021

**10:00 – 12:00 Uhr Live-Q&A-Session**

Seien Sie live dabei und reflektieren Sie gemeinsam mit den Experten und Ihren Mitstreitern das erlernte Wissen!

Christian Gerber  
Dr. Henning Jaques  
Christoph Jores

**12:00 Uhr**

**Das Online-Quiz**

Kontrollieren Sie mit dem Online-Quiz Ihren Lernerfolg!

## TICKETS:

Normalpreis: 695 € zzgl. MwSt.

Preis für Abonnetten von der Corporate Finance und der Betrieb: 595 € zzgl. MwSt.

**Weitere Informationen und Buchung unter:**  
[hbfm.link/maworkbench](https://hbfm.link/maworkbench)

**Kontakt** Fachmedien Otto Schmidt KG | Bereich Veranstaltungen |  
Neumannstraße 10 | 40235 Düsseldorf |  
Fon 0211 8872850 | Fax 0211 8872860 |  
[veranstaltungen@fachmedien.de](mailto:veranstaltungen@fachmedien.de)

Handelsblatt Fachmedien ist eine durch die Fachmedien Otto Schmidt KG lizenzierte Marke.  
Sämtliche Leistungs- und Vertragsbeziehungen entstehen ausnahmslos mit der Fachmedien Otto Schmidt KG

**Handelsblatt**  
**FACHMEDIEN**