

BETEILIGUNGSSTRATEGIEN

- Das erwartet Sie** : Unternehmen in Deutschland sind Ziel des Interesses strategischer Investoren und von Finanzinvestoren aus dem In- und Ausland. Zugleich bieten sich gegenwärtig viele Gelegenheiten, zu attraktiven Finanzierungsbedingungen akquisitorisch eigene Marktanteile auszubauen. Der Schlüssel für erfolgreiche Beteiligungsstrategien ist ihre durchdachte Vorbereitung und ihre effektive Umsetzung im Rahmen der Post-Merger-Integration. Das dreitägige Seminar bietet eine Peer-to-Peer-Plattform, um im freien Gedankenaustausch – und unabhängig von den Interessen der Investmentbanking- und Beraterbranche – Chancen und Risiken von Beteiligungen abzuwägen und über die Begründung, Gestaltung und vor allem die operativ erfolgreiche Umsetzung von Akquisitionsstrategien unter Begleitung ausgewiesener Experten zu diskutieren.
- : Eine Veranstaltung in Kooperation mit der Gesellschaft für Post Merger Integration e.V.
- Zielgruppe** : Gesellschafter/innen, Geschäftsleiter/innen, Führungskräfte
 : Hinweis: Berater sowie Vertreter von Finanzinvestoren sind als Teilnehmer an den ersten beiden Tagen nicht zugelassen.
- Methodik** : Case Studies, strategische Planspiele, Fallbeispiele
- Dauer** : 3 Tage
- Termine** : 11.–13.06.2018 | 06.–08.11.2018
- Anmeldung** : Tag 1–2 oder Tag 3 sind separat buchbar. Informationen: E-Mail g.erbacher@fs.de
- Preis** : 4.490 Euro für alle 3 Tage, 3.490 Euro nur Tag 1–2, 1.250 Euro nur Tag 3

EXPERTEN:

Tag 1



Marcus Keitzer, CFA, verantwortet seit 2014 den Bereich M&A/Corporate Development bei der PHW-Gruppe und hat in dieser Funktion zahlreiche Transaktionen im In- und Ausland federführend durchgeführt. Hierzu

zählen u. a. strategische Zukäufe im europäischen Raum sowie die Veräußerung eines kompletten Geschäftsfeldes an einen strategischen US-Investor. Zwischen 2011 und 2014 war Herr Keitzer im M&A-Bereich bei einer strategischen Einheit der Qatar Holding (Sovereign Wealth Fund) tätig und hat dort in leitender Funktion zahlreiche Akquisitionen vor allem im asiatischen Raum mit begleitet. Zwischen 2006 und 2011 war Herr Keitzer im Bereich Transaction Services bei der KPMG in Frankfurt und Qatar tätig. Seine Karriere begann Herr Keitzer 2003 in der Wirtschaftsprüfung bei PwC in Frankfurt.



Prof. Dr. Nils Stieglitz ist Professor für Strategic Management an der Frankfurt School of Finance & Management. Assistant Professor (2006 bis 2009) und Associate Professor (2009 bis 2012) an der University of Southern

Denmark im Forschungsgebiet Strategisches Organisationsdesign am Department of Marketing & Management. Prof. Dr. Stieglitz forscht zu Themen wie etwa strategische Entscheidungsfindung, unternehmerisches Risikoverhalten und organisatorisches Lernen und publiziert u. a. im Strategic Management Journal, Advances in Strategic Management, Journal of Socio-Economics und Journal of Development Studies.

Tag 2



Klaus-Rudolf Raths studierte Chemical Engineering und Wirtschaftsingenieurwesen und blickt auf eine 20-jährige Berufserfahrung im Maschinen- und Anlagenbau zurück. Seit 2001 ist er bei der GEA Group AG tätig,

einem weltweit führenden Anbieter von Maschinen und Prozesstechnik für die Nahrungsmittel- und Energiebranche. In seiner Funktion als Inhouse Consultant begleitete er die Integration der Zukäufe in den GEA-Konzern. Seit 2011 leitet Klaus-Rudolf Raths bei der GEA die Abteilung Inhouse Consulting, die sowohl Projekte im Bereich Operational Excellence durchführt als auch das Integrationsmanagement aller Akquisitionen in den GEA-Konzern unterstützt.

Tag 3



Dr. Christian Edye ist Partner von Latham & Watkins LLP, einer der führenden Wirtschaftskanzleien in Deutschland und international. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Mergers & Acquisitions,

Private Equity, Joint Ventures und der Umstrukturierung von Unternehmensgruppen. Regelmäßig berät er in- und ausländische Private-Equity Häuser sowie große und mittelständische Unternehmen im Rahmen nationaler und grenzüberschreitender Projekte. Dr. Edye wird regelmäßig als „häufig empfohlener“ Anwalt für Private-Equity-Transaktionen geführt (JUVE, The Legal 500 EMEA). Handelsblatt Best Lawyers zählt ihn außerdem zu den „renommiertesten Rechtsberatern“ für M&A in Deutschland.



INHALTE

Die Veranstaltungen werden in Frankfurt am Main auf dem Campus der Frankfurt School durchgeführt.

Tag 1 Gut vorbereitet sein: Auf Investoren. Auf Investitionschancen.

In vertraulichen Peer-to-Peer-Dialogen und in der Analyse anspruchsvoller Case Studies sowie durch das Training anhand strategischer Plan- und Rollenspiele werden die Herausforderungen und Chancen des Einbezugs von strategischen und von Finanz-Investoren aus dem In- und Ausland (einschließlich Staatsfonds) in die Unternehmensführung und -entwicklung bestimmt und Strukturen zur Einladung oder Abwehr solcher Beteiligungsinteressenten diskutiert. Q&As mit ausgewählten Experten der Praxis runden das intensive Programm des Vormittags ab. Anschließend steht die Aufstellung und Anpassung von langfristigen unternehmerischen Akquisitionsstrategien im Vordergrund. Beleuchtet werden – u. a. anhand von Fallbeispielen – die Vor- und Nachteile akquisitorisch geprägter Wachstumspfade. Darüber hinaus werden unter Einbezug nachbarwissenschaftlicher Erkenntnisse neue Methoden der Entscheidungsfindung für Akquisitionsstrategien vorgestellt, die über Discounted-Cashflow- und Realoptionsanalysen hinausgehen.

Tag 2 Post-Merger-Integration

Erfahrene Integrationsmanager wissen: Nach dem Unternehmenskauf beginnt die Arbeit. Und doch wird die Post-Merger-Integration dabei häufig unterschätzt. Rund die Hälfte aller Akquisitionen erfüllen die erwarteten Ziele nicht oder nicht vollständig. Die Folgen reichen von enttäuschenden Geschäftszahlen bis hin zur Bestandsgefährdung des Unternehmens. Und den wenigsten Managern ist dabei bewusst, dass sie bei missglückten Deals in die persönliche Haftung genommen werden können. Um diese risikobehaftete Aufgabe erfolgreich meistern zu können, erlernen Sie, entlang eines typischen Praxisverlaufs ein Integrationsprojekt in seiner Komplexität zu verstehen, für Ihr Unternehmen passende Lösungsstrategien zu entwickeln und ein Projekt zielgerichtet zu steuern. Inhaltliche Schwerpunkte bilden Process und Business Integration, People Integration sowie Projektplanung und -management. Gemeinsam mit der Gesellschaft für Post Merger Integration e.V. werden dazu die Grundlagen gelegt und praxisgerechte Fallbeispiele entwickelt: von Praktikern für Praktiker.

Tag 3 M&A Master Class (auch separat buchbar)

Die effiziente Gestaltung von M&A-Prozessen steht hier im Vordergrund. In ihrem ersten Abschnitt werden innovative Methoden zur Optimierung des Verkaufsprozesses vorgestellt, u. a. die Vorteile und Gefahren der Verwendung von Auktionselementen, Dual-Track-Verfahren und der Gewährung von Exklusivität. Im zweiten Abschnitt liegt der Schwerpunkt auf der Gestaltung der zentralen Stellschrauben in Unternehmenskaufverträgen und auf Strategien zur Vermeidung der Post-M&A-Litigation.

ANSPRECHPARTNER:

Melanie Hilbert

Manager Executive Education
LSI – Leadership, Strategy & Innovation
Telefon: +49 69 154008-249
m.hilbert@fs.de

Gisela Erbacher

Trainingsmanagerin Professional & Executive Education
Telefon: +49 69 154008-280
Telefax: +49 69 154008-4280
g.erbacher@fs.de



Weitere Informationen
unter: www.fs.de/lsi-003