

# BETEILIGUNGS- STRATEGIEN UND M&A MASTER CLASS

## Akquisitionserfolge sichern.

Unternehmen in Deutschland sind Ziel des Interesses von Investoren aus dem In- und Ausland. Umgekehrt haben deutsche Unternehmen aktuell Chancen, akquisitorisch Marktanteile auszubauen. Der Schlüssel für erfolgreiche Beteiligungsstrategien ist ihre durchdachte Vorbereitung und ihre effektive Umsetzung im Rahmen der Post-Merger-Integration. Wir bieten Ihnen eine Peer-to-Peer-Plattform, um Chancen und Risiken von Beteiligungen abzuwägen und über die Gestaltung und vor allem die operativ erfolgreiche Umsetzung von Akquisitionsstrategien unter Begleitung ausgewiesener Experten zu diskutieren.

Zielgruppe		Dauer	Ausrichtung	Anmeldung
Gesellschafter/innen, Geschäftsführer/innen, Führungskräfte <sup>1</sup>		3 Tage*	Leadership Strategy Innovation General Management Advanced Management	Anmeldung und weitere Informationen: Telefon: +49 69 154008-280 E-Mail: lsi@fs.de  <b>www.fs.de/201</b>
Methodik	Preis	Termine		
Case Studies	4.490 Euro (Gesamt) <sup>2</sup>	11.–13.06.2018 06.–08.11.2018		
<b>*Seminarzeiten:</b> Tag 1: 9.30 Uhr bis ca. 17.30 Uhr, Tag 2 und 3: 9.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr				

<sup>1</sup> Berater sowie Vertreter von Finanzinvestoren sind als Teilnehmer an den ersten beiden Tagen nicht zugelassen  
<sup>2</sup> separat buchbar: Tag 1–2 (3.490 Euro) und Tag 3 (1.250 Euro)

## Experten

### Marcus Keitzer, CFA (Tag 1)

verantwortet 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 Investment Authority (Sovereign Wealth Fund) tätig und hat dort in leitender Funktion zahlreiche Akquisitionen mit begleitet. Zuvor war Herr Keitzer im Bereich Transaction Services bei der KPMG in Frankfurt und Qatar tätig.

### Professor Dr. Nils Stieglitz (Tag 1)

ist Professor für Strategic Management und Vice President Corporate Development an der Frankfurt School of Finance & Management. Zuvor war er Associate Professor an der University of Southern Denmark am Department of Marketing & Management. Seine Schwerpunkte liegen im strategischen Management und Organisationsdesign. Nils 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.

### Klaus-Rudolf Raths (Tag 2)

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 im 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 im GEA-Konzern unterstützt.

### Dr. Christian Edye (Tag 3)

ist Partner von Latham & Watkins LLP, einer in Deutschland und international führenden Wirtschaftskanzlei. 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. Im „Best Lawyers“-Ranking des Handelsblatts zählt er zu den „renommiertesten Rechtsberatern“ für M&A in Deutschland.

### **M** Tag 1

#### **Investoren – gesucht oder gefürchtet**

In Peer-to-Peer-Dialogen, mit Case Studies und anhand strategischer Planspiele werden die Herausforderungen eines Einbezugs von Investoren aus dem In- und Ausland in die Unternehmensführung und -entwicklung bestimmt und auch Strategien zur Einladung oder Abwehr solcher Beteiligungsinteressenten diskutiert. Danach stehen die Entwicklung unternehmerischer Akquisitionsstrategien sowie die Vor- und Nachteile akquisitorisch geprägter Wachstumspfade im Vordergrund. Außerdem werden neue Methoden der Entscheidungsfindung für Akquisitionsstrategien vorgestellt.

### **M** Tag 2

#### **Post-Merger-Integration**

Rund die Hälfte aller Akquisitionen erreicht die gesteckten Ziele nicht. Die Konsequenzen 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 die risikobehaftete Aufgabe der Post-Merger-Integration meistern zu können, erlernen Sie anhand eines typischen Praxisverlaufs ein Integrationsprojekt in seiner Komplexität zu verstehen, für Ihr Unternehmen passende Lösungsstrategien zu entwickeln und ein Projekt zielgerichtet zu steuern.

### **M** Tag 3

#### **M&A Master Class (auch separat buchbar)**

Die effiziente Gestaltung von M&A-Prozessen steht hier im Vordergrund. Im 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:**

#### **Leitung**

##### **Dr. Philipp von Randow**

Programmdirektor Executive Education  
LSI – Leadership, Strategy & Innovation  
Telefon: +49 69 154008-396  
E-Mail: p.vonrandow@fs.de



#### **Fachliche Fragen**

##### **Melanie Hilbert**

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



#### **Anmeldung**

##### **Gisela Erbacher**

Seminarmanagerin Executive Education  
LSI – Leadership, Strategy & Innovation  
Telefon: +49 69 154008-280  
E-Mail: g.erbacher@fs.de

