

Coaching-Tag Kauf und Verkauf von Unternehmen

Ein anorganisches Wachstum durch Zukäufe oder Portfoliobereinigung (indem man z.B. bestimmte, nicht mehr zum Kerngeschäft zählende Betriebszweige veräußert), kann klare strategische Vorteile und gewinnsteigernde Potenziale beinhalten. Bei der Umsetzung derartiger Vorhaben gilt es aber, einige wichtige, erfolgsentscheidende Faktoren zu berücksichtigen und zielorientiert umzusetzen, um das positive Potenzial eines solchen Projekts nicht zu vernichten.

Um den Prozess von der Vorfeld - über die Transaktions - bis hin zur Post - Merger - Integrationsphase zu beherrschen, muss man die Prozessstruktur genau kennen und die vorhandenen Steuerungstools in der Praxis effizient einsetzen.

Schwerpunkte:

Die Vorfeldphase: detaillierte prozessorientierte Vorbereitung als wesentlicher Erfolgsfaktor, strategische Aspekte, Bereitstellen der Ressourcen, Vorgehensweise und Bestimmung des finanziellen Rahmens

Die Transaktionsphase: Unternehmensbewertung und korrekte Due Diligence, Planung und Durchführung, Vertragsverhandlungen, taktisches Geschick und erfolgreich Verhandeln

Die Post - Merger - Integrationsphase: Synergien und strategische Potentiale frei - und umsetzen, Leadership und Change Management

Themen:

Vorfeldphase: Strategische Grundsatzüberlegungen als Basis für Mergers & Acquisitions, strategische Integration des M&A Projektes, Profilbestimmung des Targets, Screening, wesentliche Dokumentation, Finanzierungsrahmen, Corporate Governance und Compliance im Rahmen eines M&A Projektes

Transaktionsphase: verschiedene Bewertungsmodelle und deren Vor - und Nachteile, Planung und Durchführung einer Due Diligence, Kompetenzen und Ressourcen, wesentliche vertragliche Inhalte und Risiken, Verhandlungstaktik, Teambesetzung

Post - Merger - Integrationsphase: personelle Besetzung des Integrationsteams, interne und externe Kommunikationsstrategie, personelle Auswahl und Entscheidungen, Zeitrahmen und finanzielle Aspekte der Integration, Risiken

Teilnehmer:

Business Unit Managers, Führungskräfte der oberen und obersten Ebene, Strategie- und Portfolio Manager, Eigentümer, die kaufen oder verkaufen wollen

Investition:

CHF 2'500.-