



Wachstumschancen für die Unternehmensexpansion

Chancen, Vorteile und Risiken beim Kauf von Konzerneinheiten

Themen

- Die richtige Entscheidung treffen:
Neugründung vs. Unternehmenskauf
- Das passende Unternehmen zur Übernahme finden
- Erfolgreiche Kaufpreisermittlung und -verhandlung
- Rechtliche, bilanzielle und steuerliche Kernpunkte
- Organisation und Integration der neuen Einheit

Vermeidung von
Fehlinvestments!

Ihre Referenten

Dr. Günter Lubos

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Christian Feldmann

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Angelos Kirianes

Senior Program Manager für
Strategische Projekte & Programme

Christian von Sydow

Partner, McDermott Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP,
München

Enrico Karl Heim

Diplom-Finanzökonom, Treuhänder,
Wirtschaftsrevisor, StB, Lehrbeauftragter
an der University of Business & Finance Switzerland

Unternehmenskauf statt Neugründung!

Thematik

Die Vorteile der Übernahme einer zum Verkauf angebotenen Konzerneinheit (Carve-out) im Vergleich zu einer Unternehmensneugründung sind offensichtlich. Sie übernehmen ein bereits funktionierendes Unternehmen und ersparen sich dadurch eine langwierige Aufbauphase, die meistens sehr kostenintensiv und oftmals nicht erfolgreich ist. Die Produkte des Unternehmens sind bereits am Markt etabliert, wodurch unter anderem eine größere Planungssicherheit besteht. Eingespielte Mitarbeiter und Prozesse sowie gefestigte Beziehungen zu Lieferanten ermöglichen den direkten Einstieg ohne lange Ausfallzeiten. Darüber hinaus sind viele Verkäufer eines Unternehmens bereit, einen Teil des Kaufpreises aus zukünftigen Gewinnen im Laufe der Jahre begleichen zu lassen.

Ziel des Seminars

Erhalten Sie in diesem Praxisseminar einen tiefen und dennoch breitgestreuten Einblick in die Vorteile und Vorgehensweise bei der Übernahme von Carve-outs. Holen Sie sich umfassende betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Empfehlungen für Akquise und Implementierung der neuen Unternehmenseinheit. Das Seminar wird von erfahrenen, praxiserprobten Experten geleitet, die Ihnen wertvolle Ratschläge und eine systematische Vorgehensweise beim Unternehmenserwerb an die Hand geben.

Teilnehmerkreis

Dieses Praxisseminar wendet sich an

- Geschäftsführer und
- Kaufmännische Leiter

sowie Fach- und Führungskräfte der Bereiche

- Unternehmensplanung- und steuerung,
- Beteiligungscontrolling,
- Merger & Acquisitions und
- Private Equity

Ihre Referenten



Dr. Günter Lubos

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Herr Dr. Lubos studierte BWL an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg. Er verfügt über umfassende Berufserfahrung in den Gebieten Restrukturierung, Organisation, Beteiligungsmanagement und Controlling. Seit 1990 ist er in unterschiedlichen Funktionen bei Dr. Wieselhuber & Partner, einer branchenübergreifenden Top-Management-Beratung.



Christian Feldmann

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Im Anschluss an sein BWL-Studium war Herr Feldmann mehrere Jahre für Deloitte & Touche tätig, unter anderem im Rahmen von Restrukturierungsprojekten und der Ausgestaltung von Finanzierungen. Seit 2010 ist Herr Feldmann bei Dr. Wieselhuber & Partner in den Bereichen Restrukturierung, strategische Planung und M&A erfolgreich tätig.



Angelos Kirianes

Senior Program Manager für
Strategische Projekte & Programme

Herr Kirianes ist bei einem internationalen Konzern als Senior Program Manager tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeiten verantwortet und begleitet Herr Kirianes strategische Programme im In- und Ausland von der Initialen Idee bis zum Abschluss. Außerdem ist er als Lehrbeauftragter für Leadership, Change-, Risk- & Project Management tätig.



Christian von Sydow

Partner, McDermott Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP,
München

Herr von Sydow ist Partner im Münchener Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er ist auf die Gebiete Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, Unternehmenstransaktionen (M&A), Private Equity, Restrukturierung und gesellschaftsrechtliche Konfliktlösung spezialisiert. Herr von Sydow hat eine Vielzahl von ausländischen und deutschen Mandanten, Finanz- und strategischen Investoren bei Unternehmenskäufen und -verkäufen in Deutschland vertreten sowie bei Restrukturierungen und Käufen in der Krise oder aus der Insolvenz beraten.



Enrico Karl Heim

Diplom-Finanzökonom, Treuhänder,
Wirtschaftsrevisor, StB, Lehrbeauftragter
an der University of Business & Finance
Switzerland

Herr Heim ist bei einem internationalen Konzern für den Bereich Finanzwesen/Steuerrecht/Controlling/Treasury verantwortlich. Außerdem ist er als Berater und als Lehrbeauftragter in den Bereichen Wirtschaft, Rechnungswesen, Finanzen, Treasury, IFRS und Steuerrecht tätig.

1. Tag

Die Vor- und Nachteile des Erwerbs eines Konzern-Carve-outs für Ihr Unternehmen

Dr. Günter Lubos, Christian Feldmann

- Die richtige Entscheidung treffen: Neugründung vs. Unternehmenskauf
- Was bedeutet der Begriff Carve-out
- Welche Chancen und Risiken bieten sich durch den Erwerb eines Konzern-Carve-outs
- Was unterscheidet Carve-outs von anderen Transaktionsformen

Warum trennen sich Konzerne via Carve-outs von Unternehmensbereichen?

Angelos Kirianes

- Welche Motive bewegen Konzerne zum Carve-out und was heißt das für den Käufer
- Wie viele Carve-outs gibt es in Deutschland
- Wie organisieren Konzerne ihre Carve-outs

Käuferprofile aus Sicht des Verkäufers

Angelos Kirianes

- Was will ein Verkäufer und was versucht er zu vermeiden
- Wie geht ein Verkäufer vor und was bedeutet das für den Käufer
- Welche no go's gibt es für den Carve-out Verkäufer
- Was sind die häufigsten Probleme und „Deal Killer“
- Wie erhöht der Käufer die Chance auf den Zuschlag

Realistische Ermittlung eines angemessenen Kaufpreises

Christian Feldmann

- Bewertung rechtlich nicht selbständiger Einheiten
- Konzernverflechtungen und ihre Auswirkungen
- Schaffung von Ergebnistransparenz auch bei hoher Integration in ein Konzernumfeld
- Typische Ergebnisrisiken und -potenziale
- Schwerpunkte der Commercial Due Diligence
- Verhandlungsstrategien für einen angemessenen Kaufpreis

2. Tag

Bilanzielle und steuerliche Problemfelder beim Kauf

Enrico Karl Heim

- Asset Deal und Share Deal als Alternativen
- Auswirkungen der Rechnungslegung nach IFRS auf den Ergebnisausweis
- Steuerliche Problemfelder und mögliche Lösungsansätze

Rechtliche Fallstricke/Risiken erkennen und vermeiden

Christian von Sydow

- Welche Risiken bestehen und wie wirken sie sich aus
- Welche Vermeidungsstrategien sind möglich
- Wie ist mit den Belegschaftsvertretern des Carve-out umzugehen

Die Integration des Carve-out in das eigene Unternehmen – die eigentliche Herausforderung

Dr. Günter Lubos, Angelos Kirianes

- Unterschiedliches Denken in Konzernen und mittelständischen Unternehmen und deren Folgen
- Erfolge und Misserfolge – dargestellt an anonymisierten Beispielen
- Systematische Vorgehensweise bei der Integration eines Carve-out
- Die eigenen Mitarbeiter auf die Integration vorbereiten
- Die Mitarbeiter der Carve-out-Einheit vorbereiten und führen
- Notwendige organisatorische Anpassungen in der zugekauften Einheit – schnelle und effektive Anpassungen verwirklichen

Anmeldung unter
anmeldung@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Wachstumschancen für die Unternehmensexpansion
11.-12. Juni 2013 in München

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Information:

FORUM · Institut für Management GmbH
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501

Tagungs-Nr. 13 06 583

Internet:

www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:

11.-12. Juni 2013 in München
jeweils von 9.00 - 17.00 Uhr
Eden Hotel Wolff
Arnulfstraße 4 · 80335 München
Tel. +49 89 55115-0 · Fax +49 89 55115-555

Gebühr:

€ 1.510,- (+ gesetzl. MwSt.) inklusive Dokumentation,
Arbeitsessen und Erfrischungen.

Anreise:

Sonderpreise unter: www.forum-institut.de/bahn 

Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Informationen



Für Ihre Fragen zum Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Anja Lothschütz

Konferenzmanagerin
Tel. +49 6221 500-875
a.lotschuetz@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.