



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Themen-Special

Mergers & Acquisitions

**M&A-Strategie:
Vom Target Screening zum Closing**

FUSIONEN & ÜBERNAHMEN: CHANCEN NUTZEN UND RISIKEN ABWÄGEN

Wissen bringt Sicherheit

Unternehmen erfolgreich übernehmen & fusionieren

Wachstum beschleunigen, neue Märkte erschließen, die Nachfolge regeln, das Portfolio erweitern – die Motive und Ziele eines M&A-Deals sind umfangreich und spielen nicht nur in Konzernen, sondern zunehmend auch in mittelständischen Unternehmen eine immer stärkere Rolle. Doch M&A-Vorhaben müssen gründlich geprüft sein: Ein umfassendes Verständnis für die Abläufe, Phasen und den Abschluss sind essenziell, um eine M&A-Transaktion zum Erfolg zu führen.

Strategie, Phasen & Ablauf bei M&A-Transaktionen

Ein M&A-Prozess verlangt nach Fingerspitzengefühl & Strategie – ähnlich wie eine Partie Schach. Es geht darum, die Stärken jedes Players zu nutzen, um etwaige Schwachstellen sicher abzudecken. Wenn alle Player im strategischen Einklang agieren, kann es am Ende mehr als nur einen Gewinner geben. Egal, in welcher Phase des M&A-Prozesses Sie sich befinden, wir bieten das passende Weiterbildungsangebot.



Vorbereitungsphase

Mit Strategie und Vision zum erfolgreichen M&A-Prozess.



Transaktionsphase

Mit Due Diligence zielführend evaluieren



Integrationsphase

Gemeinsam zum künftigen Unternehmenserfolg

Wachsen Sie mit uns zu Ihrem persönlichen Karriereziel

Die ARS Akademie ist Öcert-zertifiziert, gehört zu Leitbetriebe Austria und ist Ihr kompetenter Partner für berufliche und persönliche Aus- & Weiterbildung. Wir freuen uns, Ihren persönlichen Karriereweg mit Ihnen gemeinsam zu gestalten!

Richard Melbinger, Geschäftsführung

Weil uns der Planet am Herzen liegt.



Impressum: ARS Akademie, Seminar- und Kongress Veranstaltungen GmbH, Schallautzerstraße 4, 1010 Wien. Änderungen, Irrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Es gelten die AGB der ARS Akademie: ars.at/agb. Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf geschlechtsspezifische Formulierungen verzichtet. Hersteller: Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau. Imagefotos: © iStockphoto.



Vorbereitungsphase

Bevor man einen M&A-Prozess startet, muss ein Unternehmen die eigenen Ziele, Kernkompetenzen und Strategien definieren. Nur so kann ein geeigneter Partner oder ein zu kaufendes Unternehmen gefunden werden, der oder das auch nachhaltig zu einer Performancesteigerung beiträgt. Anschließend beginnt das Screening des Marktes, um geeignete Partner zu identifizieren. Sobald diese bekannt sind, endet die Vorbereitungsphase.

Financial Storytelling

🔍 33195

Mehr Erfolg als engagierter Kommunikator

- Die Magie einer Geschichte für sich entdecken
- Den Schritt vom Daten aufzählen zum Daten erzählen wagen
- Lernen, wie man Daten effektiv visualisiert

Strategisches Management & Strategieentwicklung

🔍 10345

Ein Seminar mit individueller Betreuung auf Augenhöhe

- Sich mit den Grundlagen von strategischem Management vertraut machen
- Die Abgrenzung von operativem & strategischem Management verstehen
- Werkzeuge der einzelnen Phasen der Strategieentwicklung kennenlernen

Financial Modelling

🔍 332185

Aufbau und Erstellung integrierter Planungsmodelle

- Modellierung mit MS Excel kennenlernen
- Eine integrierte Planungsrechnung erstellen
- Fallstudien mit Experten besprechen und diskutieren

Der Weg ist das Ziel

M&A-Prozesse
erfolgreich begleiten
und Weichen für die
Zukunft stellen.

ars.at/mergers





Transaktionsphase

Ein Non-Disclosure-Agreement wird unterzeichnet und die Verhandlungsstrategien werden festgesetzt: Sie sind in der Transaktionsphase angekommen. Es wird geklärt, ob es gemeinsames Interesse an einem Zusammenschluss gibt oder ob eine „feindliche Übernahme“ riskiert wird. Sobald die Bedingungen geklärt sind, beginnen die Detailprüfungen – Due Dilligence. Die Transaktionsphase endet mit dem Vertragsabschluss.

Thementag Legal Due Diligence

🔍 10690

Arbeitsrecht, Immobilienrecht, Kartell- & Beihilfenrecht

- Akquisitionsstrategien erfolgreich festlegen und umsetzen
- Richtig mit identifizierten Risiken bei der Transaktionsgestaltung umgehen
- Tipps für die optimale Gestaltung des Prüfungsprozesses holen

IT Due Diligence

🔍 20972

Wissen, worauf es bei IT-Verträgen wirklich ankommt

- Wesentliche Inhalte von Lizenzverträgen kennen
- Grundlagen der DSGVO-Compliance verstehen
- Gaps und Risiken in der Datenschutzdokumentation erkennen

Unternehmensbewertung & Kaufpreisfindung

🔍 10081

Erfolgsfaktor Preis: Aspekte für Käufer & Verkäufer

- Einsatzmöglichkeiten & Aussagekraft von Bewertungsmethoden kennen
- Wirtschaftliche Unternehmenssituation richtig analysieren
- Tipps zur Unternehmensbewertung als Basis für den Kaufpreis sichern

M&A-Syndikatsverträge

🔍 10050

Von der Vertragsgestaltung bis zur Durchsetzung

- Regelungsinhalte von Syndikatsverträgen richtig gestalten
- Wie Syndikatsbeschlüsse durchgesetzt werden
- Finanzierung durch Dividendenpolitik korrekt abbilden

Vertragsgestaltung im M&A-Geschäft

🔍 11292

Von der Vorvertragsphase bis zum Closing

- Due-Diligence-Ergebnisse richtig im M&A-Vertrag verwerten
- Rechtsfolgen von Vertragsverletzungen kennen & vermeiden
- Aufschiebende & auflösende Vertragsbedingungen diskutieren



Integrationsphase

Wenn die Verträge abgeschlossen sind, rücken die organisatorische und kulturelle Integration der beiden beteiligten Unternehmen in den Fokus. In dieser Phase ist vor allem das Management gefragt, die zu Beginn definierten Ziele auch zu erreichen. Prozesse, Technologien und auch Mitarbeiter*innen müssen zusammengeführt werden. Je nach Rahmenbedingungen ist diese Phase sehr individuell.

Arbeitsrechtliches zu Umstrukturierungen

🔍 20420

Möglichkeiten, Grenzen & Recht: bestmögliche Lösungen erzielen

- Arbeitsrechtliche Brennpunkte bei Betriebs(teil)übergängen i. S. d. AVRAG kennen
- Erlaubte und wirksame Alternativen der Eintrittsautomatik diskutieren
- Wissen, was beim Kollektivvertragswechsel zu beachten ist

Interne Kommunikation als entscheidender Erfolgsfaktor

🔍 33105

Mitarbeiter rasch & effizient erreichen & involvieren

- Digitale interne Kommunikation erfolgreich meistern
- Mit Kommunikation Change Management positiv beeinflussen
- Zusammenspiel von Kommunikation und Unternehmensführung verstehen

M&A ÜBER DIE GRENZEN HINAUS

International M&A

🔍 10652

Seminar auf Englisch für internationale Geschäfte

- Kritische Punkte bei grenzüberschreitenden Akquisitoren kennen
- Streitigkeiten durch sorgfältige Vertragsgestaltung vermeiden
- Exit Klauseln in der M&A-Praxis sicher verwenden

Internationales Vertragsrecht

🔍 10657

Rechtliches Know-how & Interkulturelle Kommunikation

- Trotz Sprachbarriere internationale Verträge rechtssicher verhandeln
- Anhand von Praxisbeispielen ein Gespür für internationale Verträge entwickeln
- Mit interkulturellen Kompetenzen bei der Vertragsgestaltung punkten

Internationale Konzernsteuerplanung

🔍 11274

2-tägiger Intensivkurs zum internationalen Steuerrecht

- Update zur Legistik & Judikatur vom Konzernsteuerrecht sichern
- Die Folgen der aktuellen Entwicklungen richtig einschätzen
- Bedeutung der Verrechnungspreisrichtlinien für internationale Betriebsstätten kennen



Ausbildung starten

Sie wollen den M&A-Prozess in jeder Phase meistern, die Synergien aller Player nutzen und einen reibungslosen Ablauf garantieren? Dann sichern Sie sich jetzt den entscheidenden Wettbewerbsvorteil und lassen Sie sich zertifizieren. Mit einem Zertifikat weisen Sie Wissen nach, das Vertrauen in Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen weckt. Investieren Sie jetzt in Ihre berufliche Zukunft und lassen Sie sich zum/zur M&A-Projektmanager*in ausbilden.

Ausbildung zum zertifizierten M&A Projektmanager

Q 10024

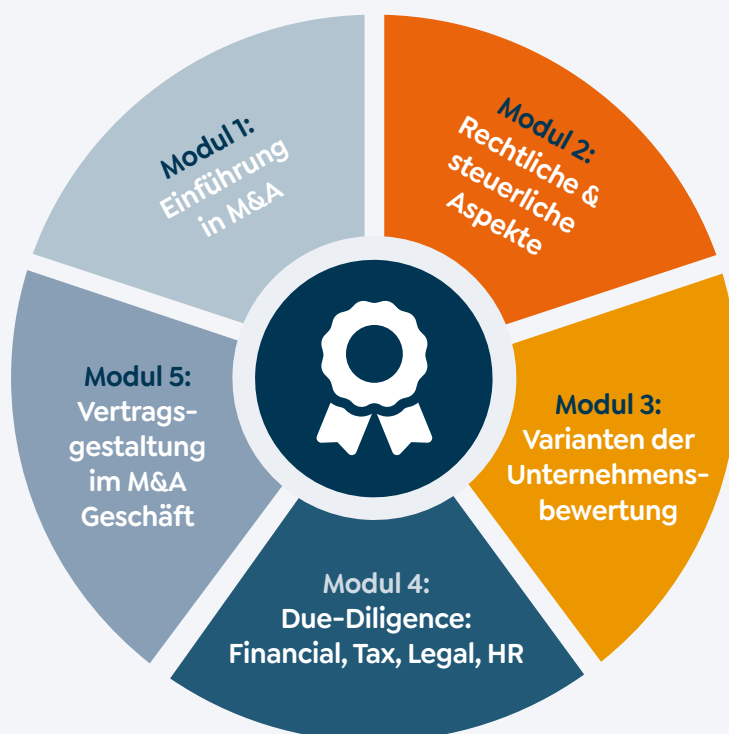
Was M&A-Deals erfolgreich macht? – Umfassendes Know-how rund um die rechtlichen Gegebenheiten. Mit der Ausbildung vermitteln wir Ihnen kompakt und praxisnahe alle wesentlichen Qualifikationen, die Sie bei der M&A-Tätigkeit im Unternehmen oder in der Beratungstätigkeit brauchen inkl. anschließender Spezialisierung.

Ihre Vorteile der Ausbildung

- Die Vortragenden sind erfahrene Experten am nationalen & internationalen M&A-Markt.
- Die Inhalte sind topaktuell aufbereitet und bilden Trends & Entwicklungen ab.
- Der Aufbau ist einem M&A-Prozess nachgebildet und bietet sofort einsetzbares Wissen.
- Das ARS Zertifikat schafft Vertrauen und belegt Ihre Kompetenzen.

Nach der Ausbildung

- Begleiten Sie mit Ihrer Expertise durch die unterschiedlichen M&A-Phasen.
- Minimieren Sie das Risiko durch sorgfältige Due-Diligence-Prüfungen.
- Bewerten Sie mit gängigen Methoden den realistischen Unternehmenswert.
- Führen Sie erfolgreich durch die Vertragsverhandlungen & das Closing.





Modul 1: Einführung in M&A

Richtig gemanagt bieten M&A-Deals für alle Beteiligten Chancen und Möglichkeiten. Rechtzeitige Planung, eine optimale Vorbereitung, ein klares Konzept und eine zügige Integration: Unsere Expert*innen zeigen Ihnen, wie Sie die unterschiedlichen M&A-Phasen erfolgreich abwickeln und Risiken vermeiden. Zahlreiche Tipps für die Praxis dürfen dabei nicht fehlen. So sind Sie für den M&A-Deal bestens gerüstet.

Modul 2: Rechtliche & steuerliche Aspekte bei M&A-Transaktionen*

Asset Deal oder Share Deal: Die Art, wie ein Unternehmenskauf stattfindet, beeinflusst M&A-Transaktionen maßgeblich. Steuerliche und rechtliche Aspekte nehmen bei dieser Entscheidung eine tragende Rolle ein. Die Deal-Struktur kann in beiden Fällen steuerlich angepasst werden. Informieren Sie sich daher umfassend, wie Sie M&A-Transaktionen rechtlich und steuerlich optimal gestalten können.

Modul 3: Varianten der Unternehmensbewertung

Was ist ein Unternehmen wert? Diese Frage ist im Rahmen des M&A-Prozesses zentral und beeinflusst den Verlauf maßgeblich. Erfahren Sie, wie gängige Bewertungsmethoden in der Praxis funktionieren und welche Bewertungsgrundsätze es gibt. Discounted Cashflow-Bewertung, Multiplikatorbewertung und vom objektivierten zum subjektiven Wert – hier erfahren Sie alles zur Unternehmensbewertung.

Modul 4: Due-Diligence: Financial, Tax, Legal, HR*

Ein Blick hinter die Unternehmenskulissen zahlt sich aus, um unschöne Überraschungen zu vermeiden. Von der Vorbereitung der Due Diligence über eine umfassende Risikoanalyse bis hin zu Tipps zur Haftungsvermeidung: Durchleuchten Sie die wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen & finanziellen Verhältnisse eines Unternehmens, um perfekt vorbereitet in die Verhandlungsführung zu gehen.

Modul 5: Vertragsgestaltung im M&A-Geschäft*

Konfliktvermeidung durch geschickte Vertragsgestaltung. Doch was gehört in den Unternehmenskaufvertrag? Von der Strukturentscheidung (Share Deal / Asset Deal) über die Vorvertragsphase, der Verwertung der Due-Diligence-Ergebnisse bis hin zum Signing – hier erfahren Sie, wie Sie Ihre Transaktion erfolgreich abschließen.

* Diese Module können auch einzeln gebucht werden.



WISSEN MACHT ERFOLG

Weiterbildung online shoppen

Der MyAccount-Bereich ist unsere flexible Bildungs-Komplettlösung für Sie und Ihr Unternehmen. Verwalten Sie Ihre Buchungen einfach und bequem online. Melden Sie nicht nur sich, sondern auch Kollegen und Mitarbeiter zu Ihren Wunschseminaren an und sichern Sie sich so attraktive Rabatte und Vorteile.

Einfach. Schnell. Zuverlässig.



Online-Service nutzen

Buchen Sie, wann und wo Sie wollen – auch außerhalb der Geschäftszeiten.



Zahlungsmöglichkeiten

Buchen Sie online und nutzen Sie Kreditkartenzahlung & Überweisung.



Mengenrabatt sichern

3 oder mehr Teilnehmer anmelden und bis zu 12 % Mengenrabatt sichern.

Wollen auch Sie von unseren Online-Services profitieren? Dann registrieren Sie sich bei Ihrer nächsten Buchung für den MyAccount-Bereich. Oder lassen Sie uns gemeinsam die individuellen Vorteile für Sie und Ihr Unternehmen erarbeiten.



Jeffrey Müller-Büchse

Bildungsberater

jeffrey.mueller-buechse@ars.at | +43 1 713 80 24-38

Nähere Informationen finden Sie unter: ars.at/onlineservice