

M&A-WORKSHOP

UNTERNEHMENSKAUF UND -VERKAUF ALS TEIL DER WACHSTUMSSTRATEGIE

**Praxis-Workshop in Frankfurt/Main
für Gesellschafter, Management und M&A-Verantwortliche**

**Donnerstag, 12. Oktober 2023, 16.00 Uhr,
Palais Livingston/FPC, Ulmenstraße 20, 60325 Frankfurt/Main**

Technologien und Märkte entwickeln sich weiter rasant und sind in ständigem Wandel. Digitalisierung, Cloud Services und AI ermöglichen neue Geschäftsmodelle und erfordern neue Konstellationen für deren Umsetzung.

Neue Themen werden verstärkt über Unternehmenszukäufe als Alternative zu Eigenentwicklungen im eigenen Hause realisiert.

Dieses dynamische Umfeld bietet attraktive Möglichkeiten für Käufer und Verkäufer in einem sehr aktiven Tech M&A-Marktumfeld.

Der Erfolg einer Wachstumsstrategie hängt dabei nicht zuletzt auch maßgeblich von der richtigen Vorbereitung ab.

Informieren Sie sich in unserem praxisorientierten Workshop in einem kleinen Kreis von Unternehmern, Vorständen und Geschäftsführern zielgerichtet zu aktuellen Trends im M&A-Markt und wichtigen Aspekten in der strategischen Aufstellung und Vorbereitung einer Transaktion.

Anmeldung bitte per E-Mail an legtmann@exg-consulting.com

Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung unter der Telefonnummer +49-172-418 82 80

Aufgrund des Workshop-Charakters der Veranstaltung ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Zusagen werden in der Reihenfolge der Anmeldung berücksichtigt.

Programm

Wachstumsstrategien und deren Umsetzung über M&A Strategie – Transaktionsgestaltung – Erfolgsfaktoren

15.30 Uhr	Einlass
16.00 Uhr	Begrüßung und Vorstellung
16.15 Uhr	Die strategische Perspektive Strategieentwicklung Strategie und Organisation Umsetzung Dr. Michael Hirt, HIRT&FRIENDS Managementberatung
16.45 Uhr	Die M&A-Perspektive Tech M&A-Markt: Jüngste Trends und Entwicklungen Wie man den Kauf/den Verkauf richtig vorbereitet Wie man die Transaktion optimal durchführt – Do's & Don'ts Dr. Sonja Legtmann, EXG Consulting GmbH
17.15 Uhr	Pause
17.45 Uhr	Die rechtliche Perspektive Rechtliche Vereinbarungen: NDA - Letter of Intent - Kaufvertrag - Nebenvereinbarungen – Shareholder Agreements Rechtliche Besonderheiten aus Käufer- und Verkäufersicht Aktuelle Trends Dr. Andreas Kloyer, Luther Rechtsanwaltsgeellschaft mbH
18.15 Uhr	Fragen & Diskussionsrunde
18.45 Uhr	Get-together mit Getränken und Snacks



DR. SONJA LEGTMANN GESCHÄFTSFÜHRERIN EXG CONSULTING GMBH

Dr. Sonja Legtmann arbeitet seit mehr als 20 Jahren im Corporate Finance-Umfeld und hat zahlreiche Unternehmensverkäufe und -käufe in der DACH-Region wie auch international erfolgreich begleitet. Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ist die Begleitung inhabergeführter Technologie-Unternehmen bei der Realisierung von Wachstumsstrategien u.a. über einen Zusammenschluss mit strategischen Partnern/Investoren sowie bei mittelfristigen Nachfolgesituationen. Zuvor war sie bei internationalen Investmentbanken sowie einer Venture Capital-Gesellschaft tätig.



DR. MICHAEL HIRT GESCHÄFTSFÜHRER HIRT&FRIENDS GMBH

Dr. Michael Hirt berät als unabhängiger Managementberater und Corporate Development-Experte weltweit und unterstützt Veränderungsinitiativen bei einigen der prominentesten Unternehmen der Welt. Er ist Autor zahlreicher Managementbücher und Fachartikel und spricht bei Konferenzen und Großveranstaltungen. Davor war er als Corporate Finance-Experte für HSBC Investment Bank, bei der staatlichen Industrieholding/Privatisierungsagentur ÖIAG, sowie als Strategie- und Managementberater bei BCG tätig.



DR. ANDREAS KLOYER LUTHER RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

Dr. Andreas Kloyer berät strategische Investoren und Private Equity-Gesellschaften in den Bereichen Mergers&Acquisitions, Bank- und Kapitalmarktrecht sowie bei der Strukturierung von komplexen Finanzierungen. Darüber hinaus verfügt Dr. Andreas Kloyer über umfangreiche Erfahrung in der Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. Er ist ständiger Dozent an Universitäten zum Gesellschafts- und Bankrecht und Mitglied sowie Funktionsträger in verschiedenen internationalen wirtschaftsrechtlichen Vereinigungen und Wirtschaftskreisen.

exG Consulting M&A Advisory

www.exg-consulting.com

EXG ist auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen in der IT-Branche spezialisiert. Wir verfügen über langjährige Erfahrung aus der Begleitung zahlreicher Unternehmensverkäufe und -zukäufe, Wachstumsfinanzierungen sowie eigener unternehmerischer und Managementerfahrung im Technologieumfeld. Besondere Erfahrung haben wir im Bereich IT Dienstleistung, Software, Digitalisierungsberatung, Industrie 4.0/IoT und E-Business. EXG mit Sitz in München ist Teil des internationalen Corporate Finance-Netzwerks ICFN International Corporate Finance Network.

H&F

www.hirtandfriends.at

HIRT&FRIENDS (H&F, *2001) ist eine weltweit tätige Managementberatung, die ihren Klienten und deren Manager:innen schnell und konzentriert zu profitabilem Wachstum und Höchstleistung durch außergewöhnliche, messbare Leistungs- und Ergebnissesteigerungen verhilft. H&F arbeitet schwerpunktmäßig für dynamische, wachstumsorientierte Unternehmen und unterstützt in den drei Schlüsselbereichen für eine erfolgreiche Hochleistungsorganisation: Strategie, Organisation und Mensch.

Luther.

www.luther-lawfirm.com

Luther berät in allen für Unternehmen, Investoren und die öffentliche Hand relevanten Rechts- und Steuerfragen. Die genaue Kenntnis des jeweiligen Marktes, in dem sich unser Mandant bewegt, verstehen wir dabei als Voraussetzung für eine erfolgreiche Beratung. Für internationale Fragestellungen verfügen wir neben unseren eigenen Büros an elf wichtigen Standorten in Europa und Asien über gewachsene Beziehungen zu führenden Wirtschaftskanzleien weltweit. Luther ist Gründungsmitglied von unyer (www.unyer.com), einer globalen Organisation führender Professional Services Firms, die exklusiv miteinander kooperieren.