



HHL

LEIPZIG
GRADUATE SCHOOL
OF MANAGEMENT

EXECUTIVE

frankfurter
dynamic change gruppe 

Zertifikatsprogramm

Merger Integration Management

Vom Business Case zum nachhaltigen Integrationserfolg



”

Der Erfolg eines M&A Deals misst sich nicht am Transaktionsvolumen beim Signing, sondern an der realisierten Wertschöpfung nach der Integrationsphase. Die Fähigkeit, Integrationsprozesse in diesem Sinne erfolgreich zu gestalten, zeichnet die tatsächliche Merger Kompetenz der Integrationsverantwortlichen aus. Unser Programm richtet sich an Führungskräfte und Projektleiter, die einen maßgeblichen Beitrag dazu leisten wollen, Integrationspotenziale in einem hoch dynamischen Projektumfeld zu realisieren.

Kirsten Meynerts-Stiller

Managing Partner, frankfurter gruppe
Dozentin im Merger Integration Management Programm



”

Die größte Herausforderung, die wir bei Übernahmen und Fusionen immer wieder beobachten, ist, dass in den Überlegungen vor Abschluss eines Deals die anschließende Integration nur unzureichend Berücksichtigung findet. Meist sind vor und nach Signing zwei vollends unterschiedliche Personenkreise zuständig. Deshalb setzt unser Programm ganzheitlich an, beschäftigt sich auch mit der Bewertung von Synergie-Potenzialen, dem Business Plan, der Due Diligence und wie all das bereits vom Integrationsprozess her gedacht werden kann.

Prof. Dr. Alexander Lahmann

Professor für M&A im Mittelstand
Dozent im Merger Integration Management Programm

Merger-Integrationsprojekte gesamthhaft gestalten und planen

Das Zertifikatsprogramm basiert auf der Überzeugung, dass Merger-Kompetenz eine eigenständige Managementkompetenz darstellt. Sie ist eine fokussierte Kombination aus Strategie-, Finanz-, HR-, Prozess-, Projekt-, Controlling- und Change-Kompetenzen sowie einem professionellen Kulturverständnis der jeweiligen Organisation.

Ziel ist es, mit diesem Programm den Aufbau von Merger-Kompetenz in Unternehmen zu unterstützen und weiter zu professionalisieren. Die Programmteilnehmer/-innen werden darauf vorbereitet, die

Komplexität und Dynamik in M&A Integrationsprojekten erfolgreich zu managen und Fusionspotenziale tatsächlich zu realisieren. Alle Inhalte sind auf den praktischen und direkten Transfer in den Unternehmensalltag der Teilnehmer/-innen ausgerichtet.

Didaktisch ist uns wichtig, dass die Teilnehmer/-innen ihre eigenen Anliegen und ihre konkreten Fälle aktiv einbringen und die jeweiligen Herausforderungen in ihrer Peergroup sowie mit den Dozenten/-innen diskutieren und bearbeiten können. Damit wird ein wertvoller und unmittelbarer Unternehmensnutzen und Wissen-

stransfer geleistet. In den Theorie-Inputs und bei den zahlreichen Gruppenarbeiten achten wir zudem auf eine hochwertige Interaktion zwischen allen Teilnehmenden, um das wechselseitige Lernen so intensiv wie möglich zu gestalten. Zudem zeigen Key-note Speaker best practice-Beispiele und bieten weitere Einblicke in die erfolgreiche PMI-Praxis anderer Unternehmen.

Das Zertifikatsprogramm schließt mit der Team-Präsentation einer Fallstudie und der Überreichung des Zertifikats „Merger Integration Professional (HHL)“ ab.

Dauer

3 Module à 3 Tage

Teilnehmerzahl

Maximal 16

Abschluss

Merger Integration Professional (HHL)
mit HHL-Hochschulzertifikat

Sprache

Deutsch

Seminarort

HHL Leipzig Graduate
School of Management
Jahnallee 59, 04109 Leipzig

Investition

Wir berechnen für die Teilnahme am Merger Integration Management Programm inkl. aller Unterlagen, Pausenverpflegungen und Services pro Teilnehmer/-in 6.495 EUR (ohne An-/Abreise und Unterkunft). Das Seminar ist umsatzsteuerbefreit gem. § 4 Nr. 21a/Nr. 22a UStG.

Anmeldung

Bitte melden Sie sich im Internet unter **www.hhl.de/merger-integration** über das entsprechende Formular an oder senden Sie uns das Anmeldeformular per E-Mail an **executive@hhl.de**.

Termine

MIM-H1-2020:

Modul 1: 27.-29.02.2020
Modul 2: 23.-25.04.2020
Modul 3: 18.-20.06.2020

MIM-H2-2020:

Modul 1: 24.-26.09.2020
Modul 2: 12.-14.11.2020
Modul 3: 21.-23.01.2021

Vom Business Case zum nachhaltigen Integrationserfolg

Zielgruppe

Wir unterstützen Führungskräfte, die ...

... Merger Integrationen verantworten

- Vorstände, Geschäftsführer/-innen, Bereichsverantwortliche
- Experten/-innen aus den Funktionen M&A, Business Development, Unternehmenssteuerung o.ä.

... Merger Integrationen umsetzen

- Entscheider/-innen aus Stabsfunktionen wie IT, Kommunikation, Controlling/Finanzen, HR, Organisation o.ä.
- Entscheider/-innen aus operativen Bereichen wie Einkauf, Logistik, Produktion, Vertrieb o.ä.

Zielsetzung

Im Detail zielt unser Programm darauf ab, Sie als Verantwortliche im Integrationsprozess weiter zu befähigen ...

- **Merger Integrationsprojekte** vorausschauend und mit Blick auf das jeweilige Chancen- und Risikoprofil der Merger-Konstellation **zu planen und zu strukturieren**,
- die anstehenden **Veränderungen** in einem hochdynamischen Organisationsumfeld **wirksam zu steuern und umzusetzen**,
- die identifizierten **Synergiepotenziale** durch eine systematische und beteiligungsorientierte Vorgehensweise **nachhaltig zu heben**,
- **strategische und finanzielle Abwägungen** in der Merger-Vorbereitung zu verstehen, um aufgebaute **Integrationskompetenz** optimal **in den Pre-Signing-Prozess einzubringen**,
- in den wesentlichen **Entscheidungsmomenten** wirksam **zu agieren**.



Programmüberblick

	MODUL 1	MODUL 2	MODUL 3
	Grundlagen der M&A Prozessplanung	Integrationsprozesse dynamisch gestalten	Praxistools und Methoden für M&A Projektleiter
Tag 1	M&A Überblick _ Fusionswellen _ „Typen“ von M&A _ M&A Markt und Trends _ Motive und Risiken bei M&A	30- und 100-Tage-Planung _ Strategieprozess _ Programme/Projekte _ Projektracking	Integration der Funktionen und Bereiche _ Funktionale Integrationsstrategien formulieren und priorisieren _ Wesentliche Integrationstreiber identifizieren für Finance, IT, Vertrieb & Marketing, Einkauf, Supply/Logistics, R&D etc. _ Quick Wins, nachhaltige Prozess- und Strukturanpassungen _ Case Work
	Erfolgsfaktor Integrationsstrategie _ Kennzahlen & Erfolgsfaktoren _ Erstellung eines Businesscase, Ausstiegskriterien _ Integrationsstrategien _ Integrationsmodelle _ Integrations-Roadmap _ Phasen- und Managementmodelle _ Integrationskosten/ Der Preis des Scheiterns	HR Prozesse und Aufgaben _ Retention Management _ Besetzung 2. Führungsebene _ Auswahlverfahren _ Qualifizierungen/Kompetenzbildung _ Unterstützung Führungskräfte _ Change-Prozess _ Kulturdiagnose/Kulturschaffung _ HR-Strukturen, -prozesse und -verfahren	Risikoperspektiven und Risikomanagement _ Aufbau eines M&A Risk Managements _ Typische Integrationsrisiken _ Risiko-Maßnahmentracking
	Kommunikation und Integrationsformate _ Aufbau und Inhalte eines durchgängigen Change- sowie Kommunikationskonzepts _ Stakeholderanalyse und Storyline _ Teamformate, Team- und Bereichsentwicklung	Kommunikation und Integrationsformate _ Aufbau und Inhalte eines durchgängigen Change- sowie Kommunikationskonzepts _ Stakeholderanalyse und Storyline _ Teamformate, Team- und Bereichsentwicklung	Risikoperspektiven und Risikomanagement _ Aufbau eines M&A Risk Managements _ Typische Integrationsrisiken _ Risiko-Maßnahmentracking
Tag 2	M&A Integration als Managementprojekt _ Risiko des Phasenübergangs _ Projektstruktur _ Vorgehensmodell des Integrationsprozesses _ Erste Risikoanalyse _ Integrationsmethodologie _ Vorbereitung Day 1 _ Case Work	Change Management im Integrationsprozess _ Modelle von Unternehmenskultur und Kulturentwicklung _ „Cultural Due Diligence“ und Pre-Closing-Analyse von Kulturmerkmalen _ Change-Formate zur Kultur- und Integrationsbildung _ Führungsthemen und Führungsentwicklung im Change	Wrap Up, Q&A, Review _ Indikatoren, Blueprints und Sample Templates für Integrationsprojekte _ Systemisches Organisationsverständnis, Konfliktinterventionen, Gruppendynamik _ Case Work
	Business Case und Due Diligence _ Finanzanalyse, -planung und -szenarien _ Ziele, Ablauf und Verantwortlichkeiten in einer Due Diligence	Identifizierung und Bewertung von Synergien _ Typen und Relevanz von Synergien _ Messung, Bewertungskonzepte, Anwendungsfälle _ Szenarioanalysen	Zertifikatsprüfung: Fallstudie _ Gruppenarbeit zu realistischem Merger-Fall mit Mentoring _ Präsentation und Diskussion der erarbeiteten Lösungsansätze
Tag 3	Bewertung eines Unternehmens _ Bewertungskonzepte _ Cashflow-Planung Standalone vs. fusioniertes Unternehmen _ Risiko- bzw. Kapitalkostenabschätzung _ Fallstudien und Ergebnisinterpretationen	Nutzen- und Erfolgscontrolling _ Check Businessplan _ Projektkosten _ Projektracking _ Bewertungsverfahren _ Fallbeispiele	

Die Partner

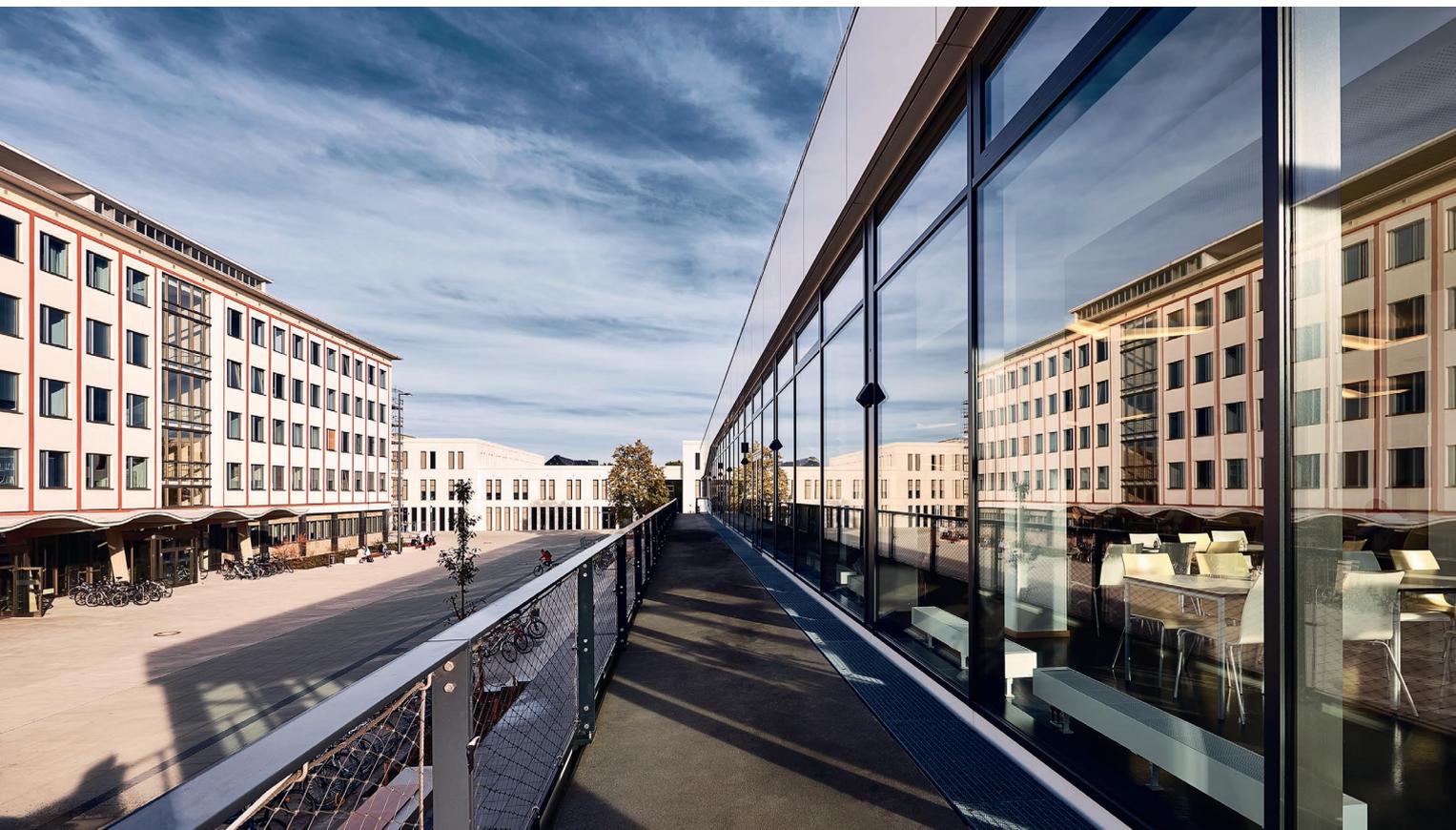
HHL Leipzig Graduate School of Management

Die 1898 gegründete HHL ist eine der ersten Business Schools der Welt. Sie zählt zu den führenden internationalen Business Schools. Die Aufgabe der HHL ist es, effektive, verantwortungsbewusste und unternehmerisch denkende Führungskräfte auszubilden. Neben der internationalen Ausrichtung der HHL spielt eine Kombination aus Theorie und Praxis eine Schlüsselrolle in ihrem pädagogischen Ansatz. HHL Executive Education fokussiert sich vor diesem Hintergrund auf die Weiterentwicklung von erfahrenen Führungskräften und Experten in Management- und Führungsthemen.



frankfurter gruppe

Die frankfurter gruppe bietet Unternehmen Change- und Prozessberatung in komplexen und anspruchsvollen Veränderungsprojekten – von der Strategieprozessentwicklung über die OE und Projektberatung bis hin zu HR Business-Designs. In mehr als einhundert Projekten berät die frankfurter gruppe seit 1998 branchenübergreifend Konzerne und den großen Mittelstand in anspruchsvollen und komplexen Veränderungsprozessen. Zentrales Anliegen ist immer die gesamthafte Unternehmensentwicklung durch intelligente Organisationsprojekte und nachhaltigen Kompetenzaufbau zu unterstützen.



HHL-Campus in Leipzig; Academic House (links) und Schmalenbachgebäude (rechts)



”

Unser HHL Executive Angebot hat immer den Anspruch, Führungskräften in komplexen Management-Situationen praktisch hochrelevante und akademisch fundierte Unterstützung zu liefern. Dieses Programm, durchgeführt mit unserem erfahrenen Praxispartner, der frankfurter gruppe, ist hierfür ein treffendes Beispiel.

Prof. Dr. Tobias Dauth

Professor für Internationales Management
Akademischer Direktor Executive Education

**Ihre Ansprechpartnerin bei allen Fragen
rund um unser Programm**



Jana Näther

Director Executive Education

T +49 341 9851-838

M +49 160 1563843

F +49 341 9851-833

jana.naether@hhl.de

www.hhl.de/merger-integration



ACQUIN

**HHL Leipzig Graduate
School of Management**

Jahnallee 59
04109 Leipzig, Germany
T +49 341 9851-838
F +49 341 9851-833
www.hhl.de/merger-integration
