

Stellen Sie die Weichen für eine gelungene Integration

Führen bei Mergers & Acquisitions

Kommunikation fördern – Kulturen verbinden – Vertrauen schaffen

So steigern Sie Ihre Führungskompetenz im M&A-Prozess:

Mit vielen
Praxisbeispielen,
Fallstudien und
Checklisten

- Die Fusion im Management-Team erfolgreich vorbereiten und durchsetzen
- Durch gezieltes Beeinflussen der „Gerüchteküche“ Kommunikationshoheit erlangen
- Unternehmenskulturanalyse durchführen und Schlüsse für die Integrationsstrategie ziehen
- Neu entstandene Positionen passend zu individuellen Kompetenzen besetzen
- Alphaspieler, Teamplayer und Mitläufer erfolgreich ins „M&A-Boot“ holen – und darin halten
- Problemlösungstechniken in der Pre- und Post-Merger-Phase professionell anwenden

Ihr Praxis-Plus:

- ✓ Post Merger Integration bei der TÜV SÜD AG
- ✓ Do-it-yourself-Methodenkoffer für Integrationsfragen
- ✓ Training von schwierigen Gesprächssituationen

Ihre Experten



Dr. Albert Thienel
Dr. Thienel Consulting GmbH
Personal- & Unternehmensberatung



Hatto Schick
TÜV SÜD AG

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ◆ „Hervorragende Methoden und Tools zur Umsetzung in die Praxis!“
- ◆ „Eine wesentliche Facette des M&A-Prozesses im Fokus – sehr gut!“
- ◆ „Absolut praxisnahe Lösungsvorschläge!“

Ihr Exklusiv-Termin:
2. und 3. Juli 2014 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 (0) 61 96/47 22-700

So kommunizieren Sie erfolgreich im M&A-Prozess



Ihr Seminarleiter:

Dr. Albert Thienel, Geschäftsführer, **Dr. Thienel Consulting GmbH Personal- & Unternehmensberatung**, Neuss

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung

- Vorstellung der Referenten und der Teilnehmer
- Überblick über Seminarthematik und Abgleich mit den Vorstellungen der Teilnehmer

9.45 Die Fusion im Management-Team erfolgreich vorbereiten

Mit Praxisbeispiel

- In-Fusion statt Kon-Fusion: Erfolgs- und Misserfolgskriterien
- Mentale Neuausrichtung unterschiedlicher Interessens-, Kompetenz- und Kulturwelten – Von der politischen Innenorientierung zur Kunden-, Markt- und Ergebnisorientierung
- Den Integrationsprozess und die Neuausrichtung im Management-Team systematisch planen, steuern und optimieren
- Die Zusammenführung gestalten: Haben Sie ein Integrationskonzept?
- Fusionen im Rahmen unterschiedlicher Führungs-, Unternehmens- und Lebenskulturen: Was Sie als Manager in internationalen Fusionsprozessen beachten sollten
- Beispiel einer Unternehmenskulturanalyse und Ableitungen für den Führungs- und Integrationsprozess
- Mitmach(t)en: Interessens- und Machtspiele antizipieren und beeinflussen:
- Methoden-anwendung: Betroffenheitsanalyse und Interventionsmöglichkeiten

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Erfolgreiche Kommunikation im M&A-Prozess

- Wie Sie die Kommunikationshoheit erlangen: Kommunikation und gezielte Dialoge im Wechsel
- Typische Führungsdialoge antizipieren, vorbereiten und trainieren
- Die „Gerüchteküche“ beeinflussen und informelle Kommunikationskanäle gezielt nutzen: Megathemen und Gegenwind!

11.45 Bewertung und Auswahl des Human Capitals bei Fusionen und Übernahmen

- Positionsbesetzung
- Bewertung und Auswahl der Führungskräfte, Fachkräfte und Mitarbeiter – Die Rolle der HR bei Mergers & Acquisitions

- Möglichkeiten des eignungsdiagnostischen Profilings von Führungskräften
- Benchmarking Sales Force
- Strategische Bedarfsanalysen und Entwicklungskonzepte: Quantität und Qualität von Kompetenzprofilen
- Kompetenzbilanz und Entwicklungsbedarf ermitteln im gesamten Führungsteam

12.45 Business Lunch

14.00 Führung unterschiedlicher Mitarbeiterpersönlichkeiten im M&A-Prozess

- Welche unterschiedlichen Teampersönlichkeiten existieren in der Arbeitswelt und wie reagieren sie allzu menschlich auf M&A Anforderungen und Veränderungen?
- Wen werden Sie sehr schnell ins M&A Boot holen können?
- Welche Bedenken, Einwände und Widerstandsgründe sind von welchen Teampersönlichkeiten vorhersehbar?
- Welche Teamrolle bevorzugen Sie im M&A-Prozess?
- Wie holen Sie souverän unterschiedliche Teampersönlichkeiten ins M&A-Boot?
- Welche Teamplayer benötigen Sie für Ihr Integrations- oder Abteilungsteam?

Praxisübung

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Unterschiedliche Führungsherausforderungen in der Pre-Merger- und Post-Merger-Phase erkennen und bewältigen

- Cycle of Change: Führungsthemen und Führungsverhalten auf die typischen Anforderungen der Veränderungsphasen gezielt ausrichten
- Führung im M&A-Prozess I:
 - Planung, Zwischenstand, Interventionen definieren
 - Lagebeurteilung zu den Wandlungsphasen: Führungskoalition aufbauen, Vision entwickeln
 - Handlungsfreiräume schaffen, Kommunikation der Vision, kurzfristige Erfolge realisieren
 - Erfolge konsolidieren, neue Kultur verankern
- Führung im M&A-Prozess II: Zwischen Leadership und Management den richtigen Mix wählen
- Widerstand im Integrationsprozess: Analyse der typischen Widerstandsursachen und gezieltes ins Boot holen der Beteiligten

Fallbearbeitung mit dem Changersetter-Konzept

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-Together

So erfüllen Sie Ihren Führungsauftrag auch nach dem Closing

Ihr Seminarleiter:
Dr. Albert Thienel

9.00 Es geht weiter!

9.05 Wie Sie systematisch im Integrationsteam arbeiten: Der Do-it-Yourself Methodenkoffer

- Was ist ein Integrationsteam und was sind seine Aufgaben?
- Wie wählen Sie Ihr Integrationsteam anforderungsgerecht aus?
- Projektmanagement im Fusionsprojekt: Projektführung durch gleichartige Methoden- und Instrumentenanwendung erleichtern
- Projekt- und Kennzahlenführung: Miss es oder vergiss es!
- Erweitern Sie Ihre Methodenkompetenz zur effizienten Zusammenarbeit in Integrationsteams
- Problemlösungstechniken professionell anwenden
- Methodenübung: Zielfindung und Problemlösung im Integrationsteam optimal managen.

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Organisationsführung – Führung bei M&A im Spiegel der Organisation

- Neue Aufgaben und Verantwortlichkeiten erkennen
- Neue Aufgaben definieren, um sich professionell aufzustellen
- Wie können Sie Ihre Abteilung neu organisieren und die Mitarbeiter mitnehmen?

11.30 Prozessführung und Schnittstellen-Management im M&A-Prozess

- Prozesslandkarten und ihre Veränderungen darstellen
- Schnittstellen und zentrale Prozesse analysieren und gemeinsam neu gestalten
- Methodenübung: Definieren Sie Ihre Schnittstellen und gestalten Sie neue Prozesse!

12.30 Business Lunch

13.45 Post Merger Integration bei der TÜV SÜD AG

- Rahmenbedingungen und Deal Flow beim TÜV SÜD
- Rolle der Post Merger Integration (PMI) als Konzernfunktion
- Erfolgreiche Integration von Führungskräften in den Konzern
- Typische Probleme und Lösungswege
- Dos und Don'ts in der PMI-Phase



Hanno Schick
Director Mergers & Acquisitions,
TÜV SÜD AG,
München

15.15 Kaffee- und Teepause

15.45 Gesprächsführung im M&A-Prozessverlauf

- Antizipieren Sie durch Rollensimulationen alltägliche Führungsgespräche im M&A-Prozess
- Bereiten Sie sich auf typische Gesprächsverläufe und Argumente vor
- Gesprächsthemen: zentralen Fusionsbotschaften, Zielvereinbarungen, typische Einwände und Kritikgespräche

16.45 Ausblick: Der kontinuierliche Führungsprozess – Der ersten Integrationswelle folgen weitere

- Typische Beobachtungen
- „Nachwehen“ und neue Führungsherausforderungen

17.15 Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch den Seminarleiter und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

17.15 Ende des Intensiv-Seminars



Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Zum Seminarinhalt

Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

Zahlreiche Studien und Experten sind sich einig: Zum Erfolg einer M&A-Transaktion gehört nicht nur eine solide Zahlenbasis und ein rechtssicheres Vertragswerk, sondern auch – und vor allem – die Zustimmung der Mitarbeitermehrheit und ihre aktive Mitwirkung am M&A-Projekt.

Für Sie als Führungskraft gilt es also, **unterschiedliche Kulturen und Mitarbeiterpersönlichkeiten** zu **verbinden** sowie neue Zielvorgaben, unklare Verantwortlichkeiten, neue Arbeitsabläufe, Schnittstellen und diverse Ängste der Mitarbeiter zu klären. Die Kunst besteht darin, die **Kompetenzen und Persönlichkeiten der Mitarbeiter richtig einzuschätzen**, möglichst viele Mitarbeiter ins neue Boot zu holen und in der neuen Teamdynamik gemeinsam „auf Schlagzahl“ zu kommen. Widerstände sind dabei zu erwarten, die es gilt in ihren typischen Ursachen aufzuklären und damit überzeugend umzugehen.

Nur so kann die Transaktion langfristig erfolgreich sein und nur so machen Sie aus zwei Unternehmen langfristig eins!

Ihr Nutzen

Eine abgestimmte Vorgehensweise im Führungsteam zu entwickeln, Orientierung vermittelnde Dialoge zu führen, die fundierte Einschätzung der Mitarbeiterpersönlichkeiten und der typischen Widerstandsgründe sowie ein **Methodenkoffer für Führungskräfte** stehen im Vordergrund. Lernen Sie von unserem ausgewiesenen Experten, wie es Ihnen gelingt, von Anfang an die bestehenden und die neuen Mitarbeiter an Bord zu holen, das Führungsteam im Vorfeld der Transaktion professionell vorzubereiten und durch Führung der Mitarbeiter zu einer aktiven Mitwirkung eine positive Aufbruchsstimmung zu entwickeln

Sie lernen, wie Sie...

- sich bereits in der **Pre-Merger-Phase systematisch** mit dem Managementteam vorbereiten
- ein **professionelles Integrationsmanagement der Führungskräfte** umsetzen, das es erlaubt, die erhofften Synergiepotenziale nachhaltig zu heben
- die **Unternehmenskulturen und Mitarbeiterkompetenzen erkennen** und das „**Beste aus beiden Welten**“ herausholen
- vermeiden, dass **Leistungsträger abwandern** und Know-how abfließt

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Corinna Koch

Corinna Koch

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-622

E-Mail: corinna.koch@managementcircle.de

Hatto Schick

verantwortet bei der **TÜV SÜD AG** die Integration erworbener Unternehmen. Er hat in den vergangenen 12 Jahren bei Roland Berger, Infineon und PwC eine Reihe von Transaktionen im In- und Ausland bei Due Diligence, Integration oder Carve-out begleitet sowie verschiedene Linienpositionen ausgeübt.

Dr. Albert Thienel

ist Geschäftsführer der **Dr. Thienel Consulting GmbH**, Personal- und Unternehmensberatung in Düsseldorf. Seine Beratungsgebiete sind: Managemententwicklung, Führungs- und Teamtrainings, Integrationsmanagement, Change Management; HR Management, Bewertung und Auswahl von Führungskräften. Er ist Team Management System Master Trainer, zertifizierter ChangeSetter und Profiles International Consultant. Als Geschäftsführer eines Markenunternehmens hat er M&A Prozesse geführt und als Berater Integrationsprozesse unterstützt.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

**Machen Sie sich fit für den Kauf
und Verkauf von Unternehmen**

7. und 8. Mai 2014 in Köln

5. und 6. Juni 2014 in München

2. und 3. Juli 2014 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Ramona Teich

Tel.: 0 61 96/47 22-942

E-Mail: ramona.teich@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **M&A, Personal, Integrationsmanagement, Organisationsentwicklung, Change Management, PR, IR, Interne und externe Kommunikation, Beteiligungscontrolling, Business Development, Recht und Prozessmanagement**. Darüber hinaus wenden wir uns an **Geschäftsführer und Mitglieder des Vorstands** sowie an Mitarbeiter, die mit der **Pre- und der Post-Merger-Phase einer M&A-Transaktion** befasst sind.

Termin und Veranstaltungsort

2. und 3. Juli 2014 in Frankfurt/M.

Marriott Hotel Frankfurt

Hamburger Allee 2

60486 Frankfurt/M.

Tel.: 069/7955-2222

Fax: 069/7955-2265

E-Mail: mhrs.fradt.reservations@marriott.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führen bei Mergers & Acquisitions

Ich/Wir nehme(n) teil am:

2. und 3. Juli 2014 in Frankfurt/M.

07-77881

4500

1	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
2	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
3	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
	Firma	_____
	Straße/Postfach	_____
	PLZ/Ort	_____
	Telefon/Fax	_____
@	E-Mail	_____
	Datum	_____
	Unterschrift	_____
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:	_____
	Anmeldebestätigung bitte an:	Abteilung _____
	Rechnung bitte an:	Abteilung _____
	Mitarbeiter:	<input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/07-77881

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

