

#MAKongress

CONVENT   
EIN UNTERNEHMEN DER ZEIT VERLAGSGRUPPE

19. DEUTSCHER

# CORPORATE M&A-KONGRESS

16. NOVEMBER 2021, HOLIDAY INN MÜNCHEN CITY CENTER  
SOWIE ALS LIVESTREAM

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

BUNDESVERBAND  
MERGERS &  
ACQUISITIONS E.V.

PREMIUM-PARTNER

ADVANT Beiten

 DealCircle  
TECH-ENABLED M&A SOLUTIONS

 HEUKING KÜHN  
LÜER WOJTEK



[www.convent.de/ma](http://www.convent.de/ma)

DIE VERANSTALTUNG AUF EINEN BLICK

ab 9.00 UHR	<b>REGISTRIERUNG</b>
9.30 UHR	<b>ERÖFFNUNGSPLENUM</b> <b>BEGRÜSSUNG</b> <b>ONE-ON-ONE</b> <b>ERWARTUNGEN AN DIE NEUE BUNDESREGIERUNG</b> <b>AUS SICHT DER WIRTSCHAFT</b> <b>DANACH VORSTELLUNG DER FOREN 1 BIS 6</b>
10.15 UHR	<b>PAUSE UND NETWORKING</b>
10.30 UHR	<b>1. FORENETAPPE</b> (3 FOREN PARALLEL) <b>#1 M&amp;A-MARKT 2022 – ERFOLGSFAKTOREN, TREIBER UND TRENDS</b> HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK <b>#2 WENN DER STAAT EIN WÖRTCHEN MITREDET –</b> <b>DIE EFFIZIENTE EINBETTUNG BEHÖRDLICHER GENEHMIGUNGSPROZESSE</b> <b>IN DEN M&amp;A-PROZESS</b> OPPENHOFF <b>#3 THE IPO AS A STRATEGIC OPTION –</b> <b>HOW YOU CAN BENEFIT FROM CAPITAL MARKETS</b> DELOITTE GMBH WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
11.15 UHR	<b>PAUSE &amp; NETWORKING</b>
11.30 UHR	<b>2. FORENETAPPE</b> (3 FOREN PARALLEL) <b>#4 DIGITALES DEALSOURCING:</b> <b>WAS DATENBANKEN LEISTEN KÖNNEN UND WAS NICHT</b> DEALCIRCLE <b>#5 CARVE-OUT-TRANSAKTIONEN INKLUSIVE EINER CASE STUDY</b> DLA PIPER <b>#6 SOFTWARE M&amp;A – THE NEW »BRICK &amp; MORTAR« IN TRANSACTIONS</b> WARTH & KLEIN GRANT THORNTON AG WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
12.15 UHR	<b>PAUSE</b>
12.30 UHR	<b>PLENUM 2</b> <b>AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS – AKTUELLE ERFAHRUNGSBERICHTE</b> <b>DANACH VORSTELLUNG DER FOREN 7 BIS 12</b>
13.15 UHR	<b>MITTAGSPAUSE</b>



HOLIDAY INN MÜNCHEN CITY CENTER  
16. NOVEMBER 2021

DIE VERANSTALTUNG AUF EINEN BLICK

14.15 UHR ..... **3. FORENETAPPE** (3 FOREN PARALLEL) .....

- #7 **BEI NACHFOLGEREGELUNGEN PASSEN MITTELSTAND UND PRIVATE EQUITY GUT ZUSAMMEN! EIN ERFAHRUNGSBERICHT ANHAND EINES AKTIVEN BUY-AND-BUILD-KONZEPTE**  
DPE DEUTSCHE PRIVATE EQUITY
- #8 **WERTE SICHERN IM NEW NORMAL: DURCH SMARTES ZUSAMMENSPIEL VON RESTRUKTURIERUNG UND M&A ZUR KAPITALEFFIZIENTEN UNTERNEHMENSSTRUKTUR**  
RÖDL & PARTNER
- #9 **SERIAL ACQUIRERS – ERFOLGSREZEPTE VON M&A VORREITERN**  
ACCENTURE

15.00 UHR ..... **PAUSE UND NETWORKING** .....

15.15 UHR ..... **4. FORENETAPPE** (3 FOREN PARALLEL) .....

- #10 **FIT FOR FUTURE: EINBEZIEHUNG VON ESG-ASPEKTEN IN M&A-TRANSAKTIONEN**  
ADVANT BEITEN
- #11 **DUE DILIGENCE-BESONDERHEITEN BEI BUY-AND-BUILD-PLATTFORMEN**  
EBNER STOLZ
- #12 **M&A TECHNOLOGIE: DUE DILIGENCE IN DER ZEIT NACH COVID-19**  
DATASITE GERMANY GMBH

16.00 UHR ..... **PAUSE & NETWORKING** .....

16.15 UHR ..... **ABSCHLUSSPLENUM** .....

**AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS – AKTUELLE ERFAHRUNGSBERICHTE**

17.15 UHR ..... **ENDE DER VERANSTALTUNG** .....

ab 09.00 UHR ..... **REGISTRIERUNG** .....

09.30 UHR ..... **ERÖFFNUNGSPLENUM** .....

**BEGRÜSSUNG**

**Prof. Dr. Kai Lucks**

Vorsitzender des Vorstands,  
Bundesverband Mergers & Acquisitions e.V.



Lucks

**ONE-ON-ONE**

**ERWARTUNGEN AN DIE NEUE  
BUNDESREGIERUNG AUS SICHT  
DER WIRTSCHAFT**

**Martin Mildner**

CFO, United Internet AG



Mildner

**Im Gespräch mit:**

**N.N.**

Redakteurin, DIE ZEIT

**danach Vorstellung der Foren 1 - 6**

10.15 UHR ..... **PAUSE & NETWORKING** .....

10.30 UHR ..... **1. FORENETAPPE (3 FOREN PARALLEL)** .....

**#1 M&A-MARKT 2022 —  
ERFOLGSFAKTOREN, TREIBER UND TRENDS**

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

- M&A- und Kapitalmarktumfeld 2021 und Ausblick 2022
- Erfolgsfaktor Kapitalmarktcommunication: Wie aus einer erfolgreichen M&A-Transaktion Shareholder Value entsteht
- Verkaufsprozesse optimieren: alternative Prozessformen und Akteure

**Christopher Buhlmann**

Managing Director, ParkView Partners GmbH



Buhlmann

**Boris Dürr**

Partner, HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK



Dürr

**Dr. Mathias Schröder**

Partner, HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK



Schröder



HOLIDAY INN MÜNCHEN CITY CENTER  
16. NOVEMBER 2021

10.30 UHR ..... **1. FORENETAPPE (3 FORTSETZUNG)** .....

**#2 WENN DER STAAT EIN WÖRTCHEN MITREDET – DIE EFFIZIENTE EINBETTUNG BEHÖRDLICHER GENEHMIGUNGSPROZESSE IN DEN M&A-PROZESS**

OPPENHOFF

- Synergien und Zusammenspiel zwischen Investment- und Fusionskontrolle
- Die Rolle und die Auswirkungen des Vollzugsverbots
- Do's und Don'ts im Umgang mit den Behörden

**Myriam Baars-Schilling**  
Partnerin M&A, Oppenhoff

**Dr. Daniel Dohrn**  
Partner Kartellrecht, Oppenhoff

**Stephan Müller**  
Partner Exportkontrolle, Oppenhoff



Baars-Schilling



Dohrn

@hajodrees



Müller

@Johannes-Haas

**#3 THE IPO AS A STRATEGIC OPTION – HOW YOU CAN BENEFIT FROM CAPITAL MARKETS**

DELOITTE GMBH  
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

- Drivers & Options
- Key lessons from recent (large) German IPOs
- How to get started

**Mirko Dier**  
Partner, Deloitte IPO & Capital Market Services

**Sarah Kunasingam**  
Senior Manager, Deloitte IPO & Capital Market Services

**Oliver Rattka**  
Partner, Deloitte IPO & Capital Market Services



Dier



Kunasingam

@WilliamOthers



Rattka

11.15 UHR ..... **PAUSE & NETWORKING** .....

11.30 UHR ..... **2. FORENETAPPE (3 FOREN PARALLEL)** .....

**#4 DIGITALES DEALSOURCING:  
WAS DATENBANKEN LEISTEN KÖNNEN  
UND WAS NICHT**

DEALCIRCLE

- Identifikation potenzieller Zukaufobjekte durch Datenbanken und Plattformen
- Effiziente Gestaltung des Transaktionsprozesses
- Mensch versus Maschine und die Grenzen der Digitalisierung

**Graig Gröbli**

Co-Founder und Managing Partner, DealCircle

**Kai Hesselmann**

Co-Founder und Managing Partner, DealCircle



Gröbli



Hesselmann

**#5 CARVE-OUT-TRANSAKTIONEN  
INKLUSIVE EINER CASE STUDY**

DLA PIPER

**Steffen Föhr**

Head of Legal M&A, Siemens Energy AG  
(Ohne Abb.)

**Gerald Schumann**

Partner, DLA Piper



Schumann

©Cornelis Gollhardt

**#6 SOFTWARE M&A – THE NEW  
»BRICK & MORTAR« IN TRANSACTIONS**

WARTH & KLEIN GRANT THORNTON AG  
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

- Decrypting the continuous rise in software M&A deals
- Understanding the shift of value creation towards software in companies
- Identifying, preserving and creating value in software transactions through focused due diligence
- Seizing the value creation opportunity

**Hanno Hepke**

Partner, Warth & Klein

**Stefan Marquardt**

Associate Manager, INVERSITY GmbH



Hepke

©frank van groen



Marquardt

12.15 UHR ..... **PAUSE** .....



HOLIDAY INN MÜNCHEN CITY CENTER  
16. NOVEMBER 2021

12.30 UHR ..... **PLENUM 2** .....

**AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS –  
AKTUELLE ERFAHRUNGSBERICHTE**

**AUSBLICK ZUM DEUTSCHEN  
M&A-MARKT 2022**

**Dr. Michael Drill**  
Vorsitzender des Vorstands, Lincoln International AG



Drill

**GREEN FINANCE**

**Dr. Christoph Schmitt**  
Partner, ADVANT Beiten



Schmitt

©Marcus Pietrek

**WINDPARKS: WERTTREIBER  
ODER WERTVERNICHTER**

**Dr. Jens Ullrich**  
Leiter M&A, Sonderprojekte, RheinEnergie AG



Ullrich

**Moderation:**

**Markus Rieger**  
Vorstand, GoingPublic Media AG



Rieger

**danach Vorstellung der Foren 7 bis 12**

13.15 UHR ..... **MITTAGSPAUSE** .....

14.15 UHR ..... **3. FORENETAPPE** (3 FOREN PARALLEL) .....

**#7 BEI NACHFOLGEREGELUNGEN PASSEN MITTELSTAND UND PRIVATE EQUITY GUT ZUSAMMEN! EIN ERFAHRUNGSBERICHT ANHAND EINES AKTIVEN BUY AND BUILD-KONZEPTES**

DPE DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

- Mittelstandsorientierte Finanzinvestoren haben den Kern ihrer Wertschöpfung substanziell verändert, mit positiven Auswirkungen für die operative Entwicklung der Portfoliounternehmen.
- Nachfolgeregelungen im Mittelstand haben sehr unterschiedliche Hintergründe. In sogenannten Buy and Build-Strategien können Finanzinvestoren besonders gezielt auf die entsprechenden Bedarfe von Unternehmen eingehen; das gilt ebenso für Carve-Outs.
- Am Ende profitieren alle drei Parteien: Unternehmer/Verkäufer, Unternehmen und Investor, was anhand des Erfahrungsberichtes veranschaulicht werden soll.

**Mark Suderow**

Partner, DPE Deutsche Private Equity



Suderow

**#8 WERTE SICHERN IM NEW NORMAL: DURCH SMARTES ZUSAMMENSPIEL VON RESTRUKTURIERUNG UND M&A ZUR KAPITALEFFIZIENTEN UNTERNEHMENSSTRUKTUR**

RÖDL & PARTNER

- Identifizieren und Priorsieren potenzieller Verkaufsobjekte, um die Unternehmensstruktur zu optimieren
- Vorbereitende Wertsteigerungsmaßnahmen zur Erhöhung der Attraktivität des Targets
- Vermarkten des Targets auf Basis einer nachweislich positiven Equity Story

**Markus Müller**

Associate Partner, Rödl & Partner



Müller

**Lars Richter**

Partner, Rödl & Partner



Richter





HOLIDAY INN MÜNCHEN CITY CENTER  
**16. NOVEMBER 2021**

14.15 UHR ..... **3. FORENETAPPE (FORTSETZUNG)** .....

**#9 SERIAL ACQUIRERS –  
ERFOLGSREZEPTE VON M&A VORREITERN**

ACCENTURE

- Long-term vision – Weitsicht, Fokus und Flexibilität als klarer Wettbewerbsvorteil
- Operating model – Agile M&A Prozesse und Strukturen als Motor für Deal Flow
- Execution – Mindset und Methoden als Schlüssel für erfolgreiche Integrationen und Separationen

**Sven Wahle**

Managing Director and M&A Lead Europe, Accenture



Wahle

©Marcus Pietrek

15.00 UHR ..... **PAUSE & NETWORKING** .....

15.15 UHR ..... **4. FORENETAPPE (3 FOREN PARALLEL)** .....

**#10 FIT FOR FUTURE: EINBEZIEHUNG VON  
ESG-ASPEKTEN IN M&A-TRANSAKTIONEN**

ADVANT BEITEN

- Wirtschaftliche und rechtliche Bedeutung von ESG in den Dimensionen Strategie, Risikomanagement und Bewertung
- Berücksichtigung von ESG-Aspekten bei der Due Diligence und der Vertragsgestaltung
- Speziell: Risiken aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz und ESG-Vertragsklauseln

**Dr. André Depping**

Partner, ADVANT Beiten

**Angelika Kapfer**

Partnerin, ADVANT Beiten

**Dr. Daniel Walden**

Partner, ADVANT Beiten



Depping

©Marcus Pietrek



Kapfer

©Marcus Pietrek



Walden

©Marcus Pietrek

15.15 UHR ..... **4. FORENETAPPE (FORTSETZUNG)** .....

**#11 DUE DILIGENCE-BESONDERHEITEN  
BEI BUY-AND-BUILD-PLATTFORMEN**

EBNER STOLZ

- Aktuelle Themen im Markt
- Herausforderungen bei der Due Diligence
- Due Diligence-Fokusthemen

**Joachim Hau**

Partner Transaction Advisory Services, Ebner Stolz

**Markus Schnabel**

Director, Ebner Stolz



Hau



Schnabel

**#12 M&A TECHNOLOGIE: DUE DILIGENCE  
IN DER ZEIT NACH COVID-19**

DATASITE GERMANY GMBH

- Welche Technologien werden zur Unterstützung des Due-Diligence-Prozesses eingesetzt und wie wichtig sind effiziente Daten?
- Outbound-M&A-Deals in einer Welt nach der Pandemie — Chancen in der Pipeline und Herausforderungen bei der Due Diligence

**Markus Schiller**

Head of Central Europe (DACH), CEE & CIS,  
Datasite Germany GmbH



Schiller

16.00 UHR ..... **PAUSE & NETWORKING** .....



HOLIDAY INN MÜNCHEN CITY CENTER  
**16. NOVEMBER 2021**

16.15 UHR ..... **ABSCHLUSSPLENUM** .....

**AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS –  
AKTUELLE ERFAHRUNGSBERICHTE**

**Graig Gröbli**

Co-Founder und Managing Partner, DealCircle

**Boris Dürr**

Partner, HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

**Jens Messer**

Head of Mergers & Acquisitions,  
Siemens Digital Industries

**N.N.**

Corporate  
(Name stand bei Drucklegung noch nicht fest)

**Moderation und Ausblick:**

**Prof. Dr. Kai Lucks**

Vorsitzender des Vorstands,  
Bundesverband Mergers & Acquisitions e.V.



Gröbli



Dürr



Messer



Lucks

17.15 UHR ..... **ENDE DER VERANSTALTUNG** .....

In Zusammenarbeit mit:

BUNDESVERBAND  
MERGERS &  
ACQUISITIONS E.V.

Premium-Partner:

**ADVANT** Beiten

 **DealCircle**  
TECH-ENABLED M&A SOLUTIONS

 **HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK**

Partner:

**accenture**strategy

 **Datasite**<sup>®</sup>  
Where deals are made

**Deloitte.**

 **DEUTSCHE  
PRIVATE  
EQUITY**

 **DLA PIPER**

 **EBNER  
STOLZ**

 **LINCOLN**  
INTERNATIONAL

**Oppenhoff**

**Rödl & Partner**

 **Warth & Klein  
Grant Thornton**

Medienpartner:

 **GoingPublic**  
Magazin  
Börse - Finanzierung - Wachstum

 **M&A REVIEW**  
M&A - ACQUISITION - SPIN OFFER - DEAL - INVESTIGATION - PRIVATE EQUITY  
ANALYTIK

 **Unternehmer**  
Edition  
Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

Veranstalter:

Ein Unternehmen der:

**CONVENT** 

**DIE ZEIT**  
VERLAGSGRUPPE



HOLIDAY INN MÜNCHEN CITY CENTER  
**16. NOVEMBER 2021**

## VERANSTALTUNGSORT

**Holiday Inn München City Center** - und parallel als Livestream  
Hochstraße 3  
81669 München

## KONTAKT / ANMELDUNG

**Convent Gesellschaft für Kongresse  
und Veranstaltungsmanagement mbH**

Ein Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe  
Senckenberganlage 10-12  
60325 Frankfurt am Main

**Detlev Leisse**  
Geschäftsführer  
Tel.: 040 3280 5100  
dl@convent.de

**Michael Gassmann**  
Teilnehmermanagement  
Tel.: 040 3280 5110  
info@convent.de

[www.convent.de/ma](http://www.convent.de/ma)

 **Registrierung: [www.convent.de/ma\\_anmeldung](http://www.convent.de/ma_anmeldung)**

## VERFOLGEN SIE NEUIGKEITEN ZU UNSEREN VERANSTALTUNGEN AUF



[twitter.com/zeit\\_convent](https://twitter.com/zeit_convent)

**#MAKongress**



[www.facebook.com/conventkongress](https://www.facebook.com/conventkongress)



[www.linkedin.com/company/convent-kongresse-gmbh](https://www.linkedin.com/company/convent-kongresse-gmbh)



[www.instagram.com/zeit\\_convent](https://www.instagram.com/zeit_convent)

**CONVENT** 

**Convent Gesellschaft für Kongresse  
und Veranstaltungsmanagement mbH**

Ein Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe  
Senckenberganlage 10-12  
60325 Frankfurt am Main  
Tel.: 040 3280 5100  
Fax: 040 3280 5101  
[www.convent.de](http://www.convent.de)

