



Mergers & Acquisitions



Ihr Praxisleitfaden für den Kauf und Verkauf von Unternehmen

In 10 Schritten zum M&A-Experten

1. Strategie und Planung von M&A
2. Effiziente Akquisitionsfinanzierung
3. Die perfekte Due Diligence
4. Korrekte Bewertung von Unternehmen
5. Strategisches Beteiligungsmanagement
6. Gestaltung des Unternehmenskaufvertrags
7. Besonderheiten bei öffentlichen Übernahmen
8. Unternehmenserwerb vom Insolvenzverwalter
9. Steuerliche Aspekte von M&A
10. Reibungslose Post Merger Integration (PMI)

- » Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen
- » Kein Lerndruck – keine Fehlzeiten – keine Reisekosten
- » Spezielle Didaktik für maximalen Lernerfolg

- » Mit zahlreichen Praxistipps und Übungen
- » Inklusive qualifiziertem Teilnahmezertifikat
- » Ideal auch als Wissenspool zum Nachschlagen

Fachliche Leitung



Dr. Thomas Menke
Rechtsanwalt, Partner,
Gleiss Lutz Rechtsanwälte



- ✓ Online-Lernplattform
- ✓ Optionale Printversion
- ✓ Mit iPad erhältlich

Wählen Sie jetzt
Ihren individuellen
Starttermin!

Zum Lehrgang

Machen Sie sich fit für die Planung und Abwicklung von Unternehmenskauf und -verkauf.

Dieser Lehrgang gibt Ihnen einen umfassenden Überblick:

Von der Unternehmensbewertung und der Due Diligence über die Akquisitionsfinanzierung bis hin zur erfolgreichen Verhandlung des Unternehmenskaufvertrags und der gelungenen Integration. Auch aktuelle Entwicklungen und rechtliche Neuerungen werden berücksichtigt.

Profitieren Sie von dem Wissen und der Erfahrung unserer Experten! Unsere Autoren – Anwälte, Unternehmenspraktiker und Hochschullehrer – haben allesamt langjährige praktische Erfahrung mit M&A-Transaktionen. Dieser Praxisbezug macht die besondere Stärke des Lehrgangs aus.

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg bei der Durcharbeitung des Lehrgangs. Ich bin sicher, dass er Ihnen in Ihrer täglichen Praxis eine wertvolle Hilfe sein wird!



Dr. Thomas Menke
Fachliche Leitung

Zum Ablauf

Zum Start des Lehrgangs erhalten Sie Ihre persönlichen Zugangsdaten für die Nutzung der Online-Lernplattform. Auf Wunsch erhalten Sie zusätzlich Ihr eigenes iPad und/oder die gedruckten Lehrgangsunterlagen.

1. Lernen Sie 100%ig unabhängig und individuell mit Ihrem Smartphone, Tablet, PC/Mac und/oder mit der Printversion.
2. Für einen optimalen Lernrhythmus erhalten Sie wöchentlich eine weitere Lektion hinzu.
3. Planen Sie durchschnittlich ca. 6 Stunden Zeitaufwand pro Lektion ein.
4. Unser Tipp: Nutzen Sie den Nachrichtenbereich, um sich mit anderen Teilnehmern und den Autoren auszutauschen.
5. Die Lektionen enthalten zahlreiche Übungsaufgaben mit Lösungen – so kontrollieren Sie einfach und schnell Ihren Lernfortschritt.
6. Zum Abschluss erhalten Sie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat als Nachweis Ihrer Weiterbildung.

Leseprobe und Testzugang

Unter www.mc-edition.de/lp-ma erhalten Sie kostenlos den Auszug einer Lektion als Leseprobe und auf Wunsch einen Testzugang zur Online-Lernplattform. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Inhalte!

Buchungsvarianten

Entscheiden Sie selbst, in welcher Form Sie den Lehrgang absolvieren.



Die Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als **Online-Lernplattform** mit Nachrichtenbereich und Diskussionsforum können Sie zusätzlich um folgende Optionen erweitern:



gedruckte Lehrgangsunterlagen inklusive Einstiegspaket

und/oder



aktuelles iPad (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)*.

*Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

Unsere Leistungen



Ihre persönliche Online-Lernplattform auf Ihrem PC/Mac, Tablet oder Smartphone



10 umfangreiche aufeinander abgestimmte Lektionen



Individuelle Unterstützung der Teilnehmer – auch persönlich durch die Autoren



Auf Wunsch Ihr eigenes iPad für noch mehr Mobilität und Flexibilität



Qualifiziertes Teilnahmezertifikat als Dokumentation Ihrer Weiterbildung



Optional: Printversion in Buchform als umfangreiches Nachschlagewerk

Qualität und Umfang

- ▶ Keine graue Theorie – bei uns zählen Aktualität und Praxisbezug
- ▶ Unsere Experten sind erfahrene Praktiker mit umfangreichem Fachwissen
- ▶ Wissen pur in Form von 10 didaktisch strukturierten Lektionen
- ▶ Exklusives Know-how aus erster Hand auf durchschnittlich 80 Seiten pro Lektion
- ▶ Profitieren Sie von zahlreichen Tipps, Checklisten und Übungen

Sie haben Fragen?

Gern berate ich Sie persönlich.
Rufen Sie mich einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Erik Dreymann

Senior Projektmanager Lehrgänge

Tel.: +49 6196 4722-685

E-Mail: erik.dreymann@mc-edition.de

Lektion 1

Strategische Planung und Prozessgestaltung von Unternehmenstransaktionen

- ▶ Übersicht über den M&A-Prozess
- ▶ Definition und Erläuterung der einzelnen M&A-Phasen
- ▶ Die Strategie-Phase als Anfang des M&A-Prozesses
- ▶ Definition der diversen Wachstumsoptionen
- ▶ Strategischer Entscheidungsfindungsprozess
- ▶ Die Rolle von Beratern und Investmentbanken
- ▶ Der strategische Masterplan als Road Map für die Implementierung
- ▶ Unternehmenstransaktionen als sinnvolles Mittel zur Wertschaffung
- ▶ Der Economic Value Added als Steuerungsgröße nach der Akquisition
- ▶ M&A in China

Patrick Marous, Head of Global Product Management, **ThyssenKrupp AG**, Hong Kong

Lektion 2

Akquisitionsfinanzierung

- ▶ Marktumfeld der Unternehmensfinanzierung
 - Traditionelle Unternehmensfinanzierung
 - Finanzierung von Unternehmenstransaktionen
- ▶ Unternehmenswert und Finanzierung
 - Bedeutung der Due Diligence
 - Bewertungsansätze
 - Finanzierungskennzahlen
- ▶ Erstellung eines Finanzmodells
 - Aufbau der Unternehmensplanung
 - Optimierung der Finanzstruktur
 - Analyse der Free Cash Flows
 - Analyse des Operating Risks und Financial Risks
 - Begründung der Cash Flow-Orientierung
- ▶ Mögliche Finanzierungsinstrumente
 - Innenfinanzierung vs. Außenfinanzierung
 - Finanzierung mit Eigenkapital/mit Fremdkapital
 - Hybride Finanzierung
 - Festlegung der optimalen Kapitalstruktur – Abgrenzung Corporate2Corporate vs. Private Equity
 - Strukturierung der Schichtenfinanzierung
 - Praxisbeispiele von Finanzierungsstrukturen
- ▶ Steuerlicher und rechtlicher Rahmen
 - Steuerliche Behandlung der Finanzierungskosten
 - Inhalt eines Finanzierungsvertrags
 - LMA Standardvertragswerk
 - Möglichkeiten und Grenzen der Vertragsgestaltung von Covenants
 - Gestaltung der Sicherheitenpakete
- ▶ Spielregeln der Praxis der Akquisitionsfinanzierung

Andreas Rams, Senior Manager, Leiter Corporate Finance Solutions, **PricewaterhouseCoopers**, Düsseldorf

Lektion 3

Due Diligence

- ▶ Due Diligence als Erfolgsfaktor bei M&A-Aktivitäten
- ▶ Ziel der Due Diligence
 - Risikominimierung

- Input für Kaufpreisbestimmung
- Unterschiedliche Interessen von Käufer und Verkäufer
- ▶ Unterschiedliche Ausprägungen und Schwerpunkte einer Due Diligence
 - Financial Due Diligence
 - Tax Due Diligence – Legal Due Diligence
 - Human Resource Due Diligence
 - Interne Due Diligence: Vendor Due Diligence
- ▶ Organisation und Durchführung einer Due Diligence: Vier-Phasen-Modell
- ▶ Methoden und Tools: „Kleine Helfer“ für die Praxis
- ▶ Fallbeispiel: Due Diligence aus Anlass eines Unternehmenserwerbs

Stefan A. Reeg, Vice President Commercial Management, M&A, **T-Systems International GmbH**, Bonn

Lektion 4

Unternehmensbewertung

- ▶ Finanzmathematische Vorüberlegungen
 - Die Bewertung eines Loses, einer Lizenz, eines Unternehmens
- ▶ Ertragswertverfahren
 - Die Ausprägungen des Ertragswerts
 - Die Grenzen des Ertragswertverfahrens und Lösungsansätze
 - Äquivalenzgrundsätze
- ▶ Discounted Cash Flow-Verfahren
 - im Überblick
 - in einer Welt ohne Steuern
 - in einer Welt mit Steuern
- ▶ Multiplikatorenverfahren
- ▶ Übergewinnmethoden
- ▶ Bedeutung der Einzelbewertungsverfahren
 - Liquidationswert
 - Substanzwert
 - Börsenkurs

Prof. Dr. Michael Hommel, Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre insbesondere für Wirtschaftsprüfung und Rechnungslegung, **Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt**

Lektion 5

Strategisches Teilnehmungsmanagement

- ▶ Strategisches Teilnehmungsmanagement
 - Grundlagen
 - Prozessmodell
 - Bausteine
- ▶ Analyse, Bewertung und Erwerb der neuen Teilnehmung
 - Konzern- und Teilnehmungsstrategie als Ausgangspunkt
 - Finanzielle und strategische Bewertung potenzieller Teilnehmungen
 - Strukturmodelle des Teilnehmungserwerbes
 - Zielteilnehmungspipeline und -priorisierung
 - Erstkontakt, NDA und Letter of Intent
 - Teilnehmungsbewertung – Standalone und Combined
 - Due Diligence
 - Vertragsverhandlung, Signing und Closing

- ▶ Integration und Steuerung der einzelnen Beteiligung
 - Konzeption und Steuerung des Integrationsprozesses
 - Integrationsdurchführung
 - Strategisches und wertorientiertes Controlling
- ▶ Management des Beteiligungsportfolios
 - Strategische und wertorientierte Steuerung des Beteiligungsportfolios
 - Instrumente und strategische Stoßrichtungen im Beteiligungsportfolio
 - Chancen-Risiko-Portfolio auf Konzernebene

Prof. Dr. Thorsten Feix, M&A und Corporate Finance, Wirtschaftsfakultät, **Hochschule Augsburg**

Lektion 6

Der Unternehmenskaufvertrag

Leseprobe

- ▶ Brennpunkte der Vertragsstrukturierung
 - Share Deal oder Asset Deal?
 - Signing Date/Effective Date/Closing Date – was verbirgt sich hinter diesen Begriffen?
 - Kartellverfahren und andere Vollzugshindernisse
- ▶ Der Kaufgegenstand
 - Beim Share Deal/beim Asset Deal
 - Der gutgläubige Erwerb eines GmbH-Geschäftsanteils
- ▶ Bestimmung des Kaufpreises: Festpreis oder Kaufpreisformel?
 - Unternehmensbewertung und Kaufpreisbestimmung
 - Die Kaufpreisformel
 - Behandlung von Gesellschafterdarlehen, Ergebnisabführungsverträgen und Cash Pools
 - Sicherungsmittel aus Käufersicht
 - Der „Earn-out“
- ▶ Das Closing
- ▶ Instrumente des Käuferschutzes: Garantien, Freistellungen und Auflagen
 - Gesetzliches Gewährleistungsrecht und selbstständige Garantien
 - Rechtsfolgen von Garantieverletzungen – wie verhält sich die Due Diligence zu den Garantien?
 - Steuer- und andere Freistellungen
 - Wettbewerbsverbot und andere typische Auflagen

Dr. Thomas Menke, Rechtsanwalt, Partner, **Gleiss Lutz Rechtsanwälte**, Düsseldorf

Lektion 7

Besonderheiten bei öffentlichen Übernahmen

- ▶ Überblick über das WpÜG (Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz)
- ▶ Angebotsarten
- ▶ Ablauf eines Übernahmeverfahrens
- ▶ Planung und Durchführung einer Übernahme aus Bietersicht
- ▶ Pflichten und Handlungsoptionen der Zielgesellschaft
- ▶ Angebotsunterlage
- ▶ Publizitätspflichten im Zusammenhang mit Übernahmeverfahren
- ▶ Sanktionen, Aufsicht, Rechtsbehelfe? Internationale Aspekte öffentlicher Angebote

Dr. Stephan Semrau, Leiter Corporate Law, **Bayer AG**, Leverkusen

Lektion 8

Unternehmenserwerb vom Insolvenzverwalter

- ▶ Typische Erwerbssituation im Insolvenzverfahren
- ▶ Optimierung der Kaufentscheidung
- ▶ Erwerb im eröffneten Insolvenzverfahren:
 - Typische Vertragsformen
- ▶ Due Diligence im Insolvenzverfahren – Was ist realistisch?
- ▶ Gewährleistungen vom Insolvenzverwalter – verhandelbar?
- ▶ Schwerpunkt der Vertragsgestaltung:
 - Arbeitsrechtliche Sanierung des Targets
- ▶ Haftungsrisiken aus § 613a BGB vermeiden
- ▶ Sonstige wichtige Vertragsklauseln

Dr. Ralf Morshäuser, Rechtsanwalt, Partner, **Dr. Tobias Falkner**, Rechtsanwalt,

Gleiss Lutz Rechtsanwälte, München

Lektion 9

Steuerliche Aspekte beim Unternehmenskauf und -verkauf

- ▶ Steueroptimierung aus Käufer- und Verkäufersicht
- ▶ Typische Steuerthemen für Verkäufer
- ▶ Typische Steuerthemen für Käufer
 - Asset Deal vs. Share Deal
 - Finanzierung der Akquisition
 - Verlustnutzung
- ▶ Exit-Szenarien
- ▶ Internationale Transaktionen aus Verkäufer- und Käufersicht
- ▶ Weitere Steuerthemen beim Unternehmenskauf
- ▶ Grunderwerbsteuer
- ▶ Umsatzsteuer
- ▶ Identifizierung von Steuerrisiken: Tax Due Diligence
- ▶ Steuern im Unternehmenskaufvertrag

Dr. Urs Schildknecht, Partner, Steuerberater, Rechtsanwalt, **KPMG AG**, München

Lektion 10

Post Merger Integration (PMI)

- ▶ Bedeutung der raschen Hebung von „harten“ Synergien
- ▶ Kulturelle Integration als „weiche“ Herausforderung
- ▶ Aufbau einer leistungsfähigen PMI-Projektorganisation unter Berücksichtigung der verfügbaren und notwendigen Ressourcen
- ▶ Unterstützung durch Schlüsselmitarbeiter/Vertrauenspersonen sicherstellen
- ▶ Aufbau der neuen Management- und Organisationsstrukturen
- ▶ Integration aller Unternehmensfunktionen
- ▶ Kommunikation und Durchsetzung der neuen Paradigmen
- ▶ Erfolgsfaktoren und Fallen bei der PMI
- ▶ Realistische Projektplanung und Umsetzung
- ▶ Strukturiertes „organisationales Lernen“ aus allen PMI-Projekten

Wolfgang Berger, Leiter Strategy & BDM, **Mondi AG**, Wien

Das Autorenteam

Fachliche Leitung



Dr. Thomas Menke ist Rechtsanwalt und Partner der **Sozietät Gleiss Lutz** in Düsseldorf. Er berät nationale und internationale Unternehmen sowie Private Equity Investoren bei dem Erwerb und Verkauf von Unternehmen und bei Kooperationen und Joint Ventures. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit sind Immobilientransaktionen. In den vorgenannten Bereichen ist Dr. Thomas Menke regelmäßig als Referent tätig und durch einschlägige Publikationen ausgewiesen.



Wolfgang Berger ist Leiter der Stabsabteilung „Strategie und Business Development“ bei **Mondi Europe & International** mit Sitz in Wien, die das Geschäft der Mondi Gruppe außerhalb von Südafrika abdeckt. Sein Aufgabenbereich umfasst u. a. M&A-Transaktionen und Post Merger Integration. Die Mondi Gruppe ist ein börsennotierter, führender europäischer und internationaler Hersteller von Verpackungslösungen und Papier. Vor dem Wechsel zu Mondi hat Wolfgang Berger mehrjährige Erfahrung bei J.P. Morgan in London und Roland Berger Strategy Consultants bei internationalen M&A-Projekten gesammelt.



Dr. Tobias Falkner ist Rechtsanwalt und Counsel im Münchner Büro der **Sozietät Gleiss Lutz**. Er berät nationale und internationale Mandanten im Bereich Restrukturierung und Insolvenz. Er verfügt über besondere Expertise bei Unternehmenskäufen und -verkäufen aus oder im Vorfeld der Insolvenz sowie bei nationalen und internationalen Transaktionen.



Prof. Dr. Thorsten Feix hat mit Wirkung zum Juni 2012 den Ruf für die Professur „Investmentbanking and Financial Services“ an der **Hochschule Augsburg** angenommen. In dieser Funktion betreut er alle M&A- und Corporate Finance-Themen an der Hochschule Augsburg. Zuvor leitete er mehr als 15 Jahre in verschiedenen führenden deutschen Unternehmen, wie Daimler, B/S/H/ und Knorr-Bremse, die Bereiche Strategie und M&A. Zusätzlich ist er seit 2007 im Bundesverband M&A als Vorstand tätig.



Prof. Dr. Michael Hommel ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftsprüfung und Rechnungslegung an der **Johann Wolfgang Goethe-Universität** in Frankfurt am Main und selbstständiger Steuerberater. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Internationale Rechnungslegung, Konzernrechnungslegung, Jahresabschlussanalyse und Unternehmensbewertung. Zu diesen Bereichen hat er bereits zahlreiche Artikel veröffentlicht. Er ist Mitautor des Buches „Unternehmensbewertung – Case by Case“.



Patrick Marous ist Head of Global Product Management der **Business Area ThyssenKrupp Materials Services**. Er war nach Abschluss des Studiums zunächst mehrere Jahre bei einer auf den Mittelstand spezialisierten M&A-Beratung tätig, bevor er später zu ThyssenKrupp wechselte und dort verschiedene Aufgaben im Bereich Strategie und Corporate Development übernahm. Die letzten Jahre leitete er das Sourcing Office Asia der Business Area mit Sitz in Hong Kong.



Dr. Ralf Morshäuser ist Rechtsanwalt und Partner im Münchner Büro der **Sozietät Gleiss Lutz**. Er berät nationale und internationale Unternehmen sowie Finanzinvestoren bei grenzüberschreitenden Unternehmenskäufen und -verkäufen. Er verfügt über besondere Expertise bei komplexen M&A-Transaktionen (einschließlich Carve-outs und Distressed M&A) und im Bereich Private Equity. Darüber hinaus berät er regelmäßig im Gesellschaftsrecht.



Andreas Rams ist Senior Manager, Prokurist und Leiter Corporate Finance Solutions bei **PricewaterhouseCoopers** in Düsseldorf. Sein praktischer Tätigkeitsbereich sind die Finanzierungs- und Transaktionsberatung. Herr Rams arbeitet auf der Grundlage detaillierter Finanzmodelle strukturierte Finanzierungsstrategien für Unternehmen aus. Einbezogen werden dabei M&A, Private Equity, Mezzanine und Debt. Weiter verfügt er über umfassende Erfahrungen in der Unternehmensanalyse und Unternehmensbewertung, insbesondere in der Anwendung von kapitalmarkt-orientierten Bewertungsmethoden. Freiberuflich ist Andreas Rams Dozent für Betriebs- und Volkswirtschaftslehre an der Frankfurt School of Finance & Management sowie für Betriebswirtschaftslehre am Institut für Managementlehre, Gelsenkirchen. Weiter ist er Fachautor einer Vielzahl von Beiträgen zu den Themen Unternehmensfinanzierung, -bewertung und -planung sowie Unternehmenstransaktionen.



Stefan A. Reeg ist Vice President Commercial Management/M&A bei der **T-Systems International GmbH** in Bonn. Er ist seit 15 Jahren in der Telekommunikationsbranche bei der Deutschen Telekom AG und bei T-Systems tätig. Seine Arbeitsschwerpunkte sind u. a. die Leitung von M&A-Projekten sowie verantwortliche Aufgaben in der Postmerger- und Integrationsphase. Zuvor war er verantwortlich in den Bereichen Business Process, Strategie und Auslandsinvestitionen.



Dr. Urs Schildknecht, Rechtsanwalt, Steuerberater und Fachanwalt für Steuerrecht, ist Partner bei der **KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft** in München. Seine Schwerpunkte liegen auf der steuerlichen Beratung beim Erwerb und der Umstrukturierung von Unternehmen sowie auf der Tax Due Diligence. Er verfügt über langjährige Erfahrung bei zahlreichen nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen. Dr. Urs Schildknecht hat zu vielfältigen steuerlichen Themen einschlägig publiziert.



Dr. Stephan Semrau ist Leiter Corporate Law in der Rechtsabteilung der **Bayer AG** in Leverkusen. Sein Aufgabenbereich liegt im Gesellschaftsrecht, insbesondere Aktienrecht und dem Kapitalmarktrecht. Voraus ging eine mehrjährige anwaltliche Tätigkeit in den Bereichen Gesellschaftsrecht und M&A in internationalen Wirtschaftskanzleien.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Kombinieren Sie diesen Lehrgang mit einem Inhouse-Training.
Ich berate Sie gern, rufen Sie mich an.

Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

Web: www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Wer an diesem Lehrgang teilnehmen sollte

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen **M&A, Corporate Finance, Controlling, Unternehmensplanung, -beteiligungen, Recht, Steuern, Finanzen, Rechnungswesen** und **Betriebswirtschaft**, die ein umfassendes Update wollen. **Neu- und Quereinsteiger** im Bereich M&A, die sich auf ihre neuen Aufgaben erstklassig vorbereiten möchten. **Fach- und Führungskräfte aus anderen Bereichen**, die ihre Kompetenz im Thema M&A aufbauen bzw. erweitern wollen. **Interessierte Unternehmensberater und Steuerberater**, die einen kompakten Überblick suchen.

Gute Gründe für Ihre Teilnahme

Erweitern Sie Ihre Fach- und Methodenkompetenz in Themen wie

- Strategie und Planung von M&A,
- effiziente Akquisitionsfinanzierung,
- Due Diligence,
- strategisches Beteiligungsmanagement,
- steuerliche Aspekte von M&A,
- Post Merger Integration u. v. m.

Wählen Sie Ihre Buchungsvariante

- Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als Online-Lernplattform für € 1.595,- (zzgl. MwSt.)
- zusätzlich die gedruckten Lehrgangsunterlagen inklusive Einstiegspaket für weitere € 200,- (zzgl. MwSt.)
- zusätzlich das aktuelle iPad (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)* für weitere € 245,- (zzgl. MwSt.)

* Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

So melden Sie sich an

Online-Anmeldung: www.mc-edition.de/sl-ma

PDF zum Ausdrucken: www.mc-edition.de/form-ml

E-Mail: anmeldung@mc-edition.de

Telefonisch: +49 6196 4722-700

Per Post: Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)

Teilnahmebedingungen

Dieser Lehrgang dauert 10 Wochen und umfasst 10 Lektionen. Die Teilnahmegebühr für die Basisversion des Lehrgangs mit Online-Lernplattform und qualifiziertem Teilnahmezertifikat beträgt pro Person € 1.595,-. Sie können die Basisversion um folgende Zusatzoptionen erweitern:

Für € 200,- mehr (Gesamtpreis € 1.795,-) erhalten Sie die gedruckten Lehrgangsunterlagen inkl. Einstiegspaket per Post.

Für € 245,- mehr (Gesamtpreis € 1.840,-) bekommen Sie das aktuelle iPad.

Die Kombination der Basisversion und beider Zusatzoptionen für € 445,- mehr (Gesamtpreis € 2.040,-) ist ebenfalls möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Ab der zweiten unternehmensinternen Buchung dieses Lehrgangs erhalten Sie einen **Preisnachlass von 10 %**. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Anmeldebestätigung und Rechnung, die per Überweisung zu zahlen ist. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen. Im Fall einer Stornierung kann ein ggf. gebuchtes iPad nur originalverpackt zurückgenommen werden.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die **Management Circle Verlag GmbH** selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@mc-edition.de oder per Post an **Management Circle Verlag GmbH**, Abteilung Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn.

Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.mc-edition.de/datenschutz-verlag.