



**HM Akademie
St. Gallen**

HM Akademie St. Gallen

Diploma in Law and Business



„10 Jahre HM Akademie St. Gallen – eine Erfolgsgeschichte, auf die wir wirklich stolz sind!“

Sie beginnt mit der Verknüpfung von juristischer Expertise, Persönlichkeitsentwicklung sowie dem Verständnis für die Herausforderungen unserer Mandanten und endet mit dem „Wir“-Gefühl eines jeden Jahrgangs. Wir wollen, dass unsere jungen Anwältinnen und Anwälte verstehen, wie unsere Mandanten denken, selbst über den Tellerrand schauen und ihren Erfahrungshorizont ständig erweitern. Die Akademie ist hierfür ein zentraler Baustein. Darüber hinaus lässt sie unsere neuen Kolleginnen und Kollegen in den einzigartigen Teamspirit von Hengeler Mueller hineinwachsen.“

Dr. Rainer Krause, Dr. Georg A. Frowein

Inhaltsverzeichnis

Herzlich willkommen zur HM Akademie St. Gallen!	2
Die betriebswirtschaftliche Perspektive	4
Idee und Aufbau der HM Akademie St. Gallen	6
Terminübersicht 2023	9
Ihr Fortbildungsplan / Curriculum	10
Modul I	14
Modul II	16
Modul III	18
Modul IV	20
Modul V	22
Modul VI	24
Modul VII	26
Modul VIII	28
Modul IX	30
Modul X	32
Ihre Dozenten der Universität St. Gallen	34
Ihre Dozenten von Hengeler Mueller	42
Ansprechpartner/Kontakt	57

Herzlich willkommen zur HM Akademie St. Gallen!

*Liebe Studierende
und Interessenten,*



Dr. Viola Sailer-Coceani
Partnerin
bei Hengeler Mueller

wir freuen uns ganz besonders, dass wir bereits auf über zehn äußerst erfolgreiche Jahre HM Akademie St. Gallen zurückblicken können! Dieses Weiterbildungsprogramm ist damit für unsere Juristen ein fest etablierter Bestandteil in unserer Sozietät, der am Markt seinesgleichen sucht. In diesem Jahr werden bereits Teilnehmer aus siebzehn Jahrgängen die gesamten zehn Module des Programms absolviert haben und sind dann stolze Inhaberinnen und Inhaber des „Diploma of Advanced Studies“ der Universität St. Gallen. Diese Teilnehmer halten damit gleichzeitig die Hälfte der für einen Executive MBA benötigten Credit Points in den Händen. Einige Absolventen des Programms haben sogar bereits den vollen Executive MBA komplettiert oder sind dabei, dies zu tun. Zudem haben wir seit dem Jahr 2016 auch die ersten Partner, die die HM Akademie St. Gallen als Associates selbst durchlaufen haben und mittlerweile als Dozenten im HM Akademie-Programm tätig sind.

Diese Erfolge erfüllen uns mit Freude und Stolz, denn darauf haben Teilnehmerinnen und Teilnehmer, Dozentinnen und Dozenten und wir vom Organisationsteam seit Jahren hingearbeitet. Mit 15 jeweils fünftägigen Modulen pro Jahr ist die HM Akademie St. Gallen ein bedeutendes Projekt; im März 2023 startet bereits der siebenundzwanzigste Jahrgang. Hierdurch ist natürlich auch die Beteiligung unserer Sozien und Counsel als Dozenten an den Veranstaltungen ganz erheblich gewachsen, und wir freuen uns, dass so viele von ihnen sich regelmäßig begeistert als Dozenten engagieren. Und besonders wichtig ist uns natürlich die große positive Resonanz zu unserem Fortbildungsprogramm, die deutlich macht, dass die HM Akademie St. Gallen in unserer Kanzlei angekommen ist und sich sowohl bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern als auch bei den lehrenden Sozien und Counsel als „Teil von uns“ etabliert hat. Das hat auch die Umfrage gezeigt, die wir im Jahr 2014 anlässlich des fünften Geburtstags der HM Akademie St. Gallen unter unseren Associates, Counsel und Sozien durchgeführt haben.

Trotzdem sehen wir uns wie seit jeher in der Pflicht, den Lehrplan kontinuierlich an aktuelle Entwicklungen, an die Bedürfnisse unserer Associates und unserer Sozietät sowie an das laufend eingeholte Feedback anzupassen. Auch in jüngerer Zeit hat es daher wieder einige Neuerungen gegeben. Die ersten zwei Jahre haben einen noch stärkeren Fokus auf Gesellschaftsrecht und M&A und das dazugehörige Steuerrecht erhalten. Den starken Zuspruch zu der zweitägigen Accounting-Veranstaltung haben wir zum Anlass genommen, diese auf Modul I vorzuziehen und in Modul II eine zusätzliche Vertiefungsveranstaltung „Transaktionsaccounting“ aufzunehmen. Das neugestaltete Modul V setzt einen Schwerpunkt im Bereich Banken mit einem Tag Bankwirtschaft im Wirtschaftsteil und zwei Tagen Bank und Kapitalmarktrecht im Rechtsteil. Weiteren Schwerpunkten unserer Beratung und aktuellen rechtlichen Trends tragen wir durch verschiedene neue Formate Rechnung. So haben wir in Modul VI eine neue Einheit zu „Private Equity und anderen Investorenklassen“ aufgenommen und in Modul VII eine zweitägige Veranstaltung „Märkte und Industrien“ integriert. Modul VIII haben wir um den Ausbildungstag „Compliance und Internal Investigations“ ergänzt. In Modul X (Aktuelle Themen) vertiefen wir unterschiedliche Inhalte wie Recht der Informationsgesellschaft in der anwaltlichen Beratung, Europarecht und Brexit. Eine weitere wichtige Säule unserer HM Akademie St. Gallen sind die Soft Skill Module, die neben BWL und den Jura-Themen starke Bedeutung für unser tägliche Arbeit haben. „Projektmanagement/Legal Tech“, „Feedback geben und nehmen“, „Kommunikation in der Transaktion“ und „Leadership“ sind hier nur eine kleine Auswahl aus unserem gesamten Programm. Und während Sie dies lesen, arbeiten wir schon an den nächsten Updates ...

Der herzliche Dank an die St. Galler Dozenten und Organisatoren für die exzellente und kollegiale Zusammenarbeit darf an dieser Stelle nicht fehlen. Sie tragen wesentlich zum Gelingen bei.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und uns auch weiterhin spannende Zeiten mit der HM Akademie St. Gallen!
Wir freuen uns auf die nächsten zehn Jahre!

Herzlich Ihre Viola Sailer-Coceani

Die betriebswirtschaftliche Perspektive



Prof. Dr. Bruno Mascello
LL.M. Rechtsanwalt EMBA HSG
Direktor der Executive School
of Management, Technology
and Law der Universität
St. Gallen und akademischer
Leiter der HM Akademie St.
Gallen

Reicht es Mandanten heute noch, von ihren juristischen Beratern «nur» korrekten Rechtsrat zu erhalten? Schaut man sich verschiedene Studien aus dem In- und Ausland an, in welchen Mandanten zu ihren Erwartungen befragt wurden, zeigt sich, dass die juristische Fachexpertise vorausgesetzt wird. Darüber hinaus erwarten die Mandanten jedoch auch, dass die Rechtsauskunft für sie nicht nur nützlich und direkt umsetzbar ist, sondern auch die sogenannten Serviceleistungen abgedeckt werden. Nicht zuletzt sind es gerade diese nicht juristischen Elemente, welche regelmässig die Zufriedenheit der Mandanten mitbeeinflussen. Es ist für Anwältinnen und Anwälte heute deshalb wichtig, über den juristischen «Tellerrand» hinauszuschauen und die Mandanten, deren Geschäft und die wirtschaftlichen Zusammenhänge zu kennen (Stichwort: know your customer).

Das universitäre Jura-Studium und die anwaltliche Aus- und Weiterbildung nehmen erfahrungsgemäss wenig Rücksicht auf diese Umstände und Mechanismen. Die meisten Anwältinnen und Anwälte tretend oft ohne betriebswirtschaftliche Kenntnisse ins Berufsleben. Diese Lücke will die HM Akademie St. Gallen schliessen. Denn versteht man, welche Rolle der betriebswirtschaftliche Kontext in der wirtschaftsrechtlichen Beratung spielt, kann dieses Zusatzwissen nutzenstiftend für die eigene Beratung eingebracht werden.

Die Absolventinnen und Absolventen dieses Lehrgangs lernen die Funktionsweise eines Unternehmens und die Herausforderungen der Unternehmer und Vorstände besser zu verstehen. Es werden Kenntnisse in allen für die Unternehmensführung wichtigen Disziplinen vermittelt und laufend aktualisiert. Damit sind die Anwältinnen und Anwälte in der Lage, mit ihren Mandanten auf Augenhöhe in deren Sprache über unternehmerische Situationen zu diskutieren.

So wird zum Beispiel mit dem St. Galler Management Modell die strukturelle Basis für den Einstieg in die Betriebswirtschaftslehre gelegt und der Bogen für die später behandelten Inhalte zum „Management“ gespannt. Und weil Unternehmensführung mit

der Festlegung der Strategie beginnt, gehen wir den Fragen nach der optimalen Positionierung eines Unternehmens, der Schaffung eines einzigartigen Unterscheidungsmerkmals und der Bildung eines funktionierenden Geschäftsmodells nach. Denn Unternehmen sind erfolgreich, wenn sie sich permanent verändern und mit Innovationen Wettbewerbsvorteile schaffen. Schliesslich verlangt erfolgreiches Unternehmertum den professionellen Umgang mit Zahlen. Mit der Erarbeitung der Grundlagen im Accounting wird das Zahlenwerk eines Unternehmens verstanden und der finanzielle Erfolg messbar gemacht. Gerade im Transaktionsgeschäft sind Kennziffern zur Liquidität, Ertrag und Substanz eines Unternehmens entscheidende Grössen und die Kenntnis der wichtigsten Methoden zur Unternehmensbewertung relevant. Verschiedene Möglichkeiten der Finanzierung werden besprochen und in Zusammenhang mit den juristischen Konstrukten zur Transaktionsfinanzierung gestellt.

Neben den juristischen und betriebswirtschaftlichen Elementen bilden die Module zu den sogenannten Social bzw. Soft Skills den dritten Teil der HM Akademie St. Gallen. Sie stellen den Menschen in den Mittelpunkt und geben Gelegenheit, die wichtigsten Fertigkeiten im Umgang mit Mandanten und für die Arbeit im Team zu trainieren. Studien zeigen, dass Mandanten die Fähigkeiten ihrer Anwälte zur Kommunikation und zur Zusammenarbeit nicht nur sehr hoch einschätzen, sondern diese Fähigkeiten auch zentral für die Beurteilung der Qualität der anwaltlichen Arbeit sind. Überdies dienen sie als wichtige Treiber beim Aufbau der Vertrauensbeziehung zu den Mandanten. Dieser Teil adressiert Themen zu Kommunikation, Präsentation, Leadership und Verhandeln. Damit soll dazu beigetragen werden, dass die Teilnehmenden auch in besonders schwierigen Situationen und unter großem Druck erfolgreich bestehen.

Über 500 Anwältinnen und Anwälte der Kanzlei haben die HM Akademie St. Gallen bereits besucht. Dies erfüllt Hengeler Mueller und die Universität St. Gallen mit Freude und Stolz! Damit gehört Hengeler Mueller klar zur Spitze, wenn es um die Förderung von Associates im Kanzleimarkt Deutschlands geht.

Prof. Dr. Bruno Mascello



Idee und Aufbau der HM Akademie St. Gallen

Jurakenntnisse allein machen noch keinen guten Anwalt. Mindestens ebenso wichtig sind das Verständnis für die unternehmerischen Entscheidungen und wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Mandanten, Kommunikations- und Verhandlungsgeschick und der Blick für die größeren Zusammenhänge. Unsere HM Akademie St. Gallen komplettiert die Ausbildung „on the job“ – mit praktischem Nutzen und akademischem Abschluss.



„Die HM-Akademie bedeutet für mich... intensive Zeit für umfassende Fortbildung und Austausch mit meinen Kollegen.“

Dr. Antonia Hösch,
Partnerin
bei Hengeler Mueller

Ausbildungsgarantie für jeden Associate

Uns ist wichtig, dass unser Fortbildungsprogramm nicht nur Senior Associates oder einigen wenigen Associates zur Verfügung steht. Daher werden alle Associates bei ihrem Eintritt bei Hengeler Mueller automatisch als Teilnehmer der HM Akademie St. Gallen eingeschrieben. Je nach Eintrittsdatum findet die erste Akademie-Veranstaltung nach spätestens sechs Monaten statt.

Das Curriculum haben wir inhaltlich auf den Karriereweg als Associate abgestimmt. Es ist auf fünf Jahre angelegt und modular aufgebaut. Die Associates besuchen pro Jahr zwei Module à fünf Tagen, insgesamt also zehn Module bzw. fünfzig Ausbildungstage. So können Sie Ihre Fortbildung über Ihre Associate-Zeit hinweg verlässlich einschätzen.

Die Associates durchlaufen das Curriculum in festen Jahrgängen, das heißt mit denjenigen Kolleginnen und Kollegen, die im selben Zeitraum angefangen haben. Dadurch entsteht über die Jahre ein standortübergreifender Zusammenhalt, ein „Class of“-Gefühl, das viele Associates ganz besonders schätzen.

Fortbildung in Wirtschaft, Recht und Soft Skills

Das Curriculum der HM Akademie St. Gallen bietet allen Associates eine umfassende fachliche Ausbildung. Wir haben das Programm in Kooperation mit der Executive School of Management, Technology & Law der Universität St. Gallen nach den Anforderungen unserer anwaltlichen Praxis maßgeschneidert. Es beruht auf drei Säulen: Wirtschaft, Recht und Soft Skills.

Der Blick über den juristischen Tellerrand ist aus unserer Sicht unerlässlich. Als Wirtschaftsanwältinnen und -anwälte beraten wir Mandanten bei unternehmerischen Entscheidungen. Wir müssen also nicht nur unser fachliches Handwerk verstehen, sondern auch ein tiefgreifendes Verständnis für das Geschäft unserer Mandanten entwickeln. Dazu dienen die Kompetenzen in der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, die wir in der HM Akademie St. Gallen vermitteln. Mit den Soft Skills wollen wir ganz gezielt den Menschen im Juristen ansprechen. Sich mit Kommunikations- oder Präsentationstechniken, Verhandlungsführung oder Leadership Skills auseinanderzusetzen, unterstützt Sie in Ihrer Entwicklung zur Anwaltspersönlichkeit.

Die Kurse in Wirtschaft und Soft Skills werden von Dozenten der Universität St. Gallen geleitet. Die juristischen Themen werden von Partnern und Counsel von Hengeler Mueller vermittelt, die zu diesem Zweck an der Universität St. Gallen akkreditiert wurden.

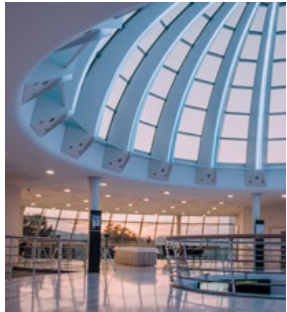


„Der praktische Nutzen für die Mandatsarbeit war leitend bei der Gestaltung des Curriculums.“

Dr. Alexander Nolte
Partner bei Hengeler Mueller

Die 3 Säulen der
HM Akademie St. Gallen





Weiterbildungszentrum
der Universität St. Gallen

Fortbildung mit akademischem Abschluss

Wir haben bewusst entschieden, kein reines Inhouse-Fortbildungsprogramm anzubieten, sondern mit der Universität St. Gallen einen kompetenten Partner zu wählen, dessen anerkannt hoher Qualitätsanspruch unseren Vorstellungen entspricht und der über einen exzellent qualifizierten Dozentenstamm verfügt.

Ferner war uns wichtig, die Qualität des Fortbildungsprogramms und die erbrachten Leistungen der Teilnehmer auch nach außen kenntlich zu machen. Die Associates erwerben in den Modulen Credit Points und erhalten nach zweieinhalb Jahren ein Certificate of Advanced Studies der Universität St. Gallen sowie nach fünf Jahren ein Diploma of Advanced Studies. Dieses entspricht etwa der Hälfte eines Executive MBA. Die Credit Points können bei der Universität St. Gallen oder – im Zuge der Bologna-Reform – an anderen Universitäten auf ein MBA-Programm angerechnet werden. Wir sehen inzwischen, dass für viele Teilnehmer die Credit Points und Abschlüsse, die sie bei uns erwerben können, sowie die Anrechenbarkeit auf einen MBA ein interessantes zusätzliches Angebot darstellen. Das Interesse an der Vervollständigung des MBA häuft sich, und einige Absolventen sind dies auch bereits konkret angegangen.



Terminübersicht 2023

	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Modul	Jahrgang
	26	27	28	29	30	31	1		
Januar	2	3	4	5	6	7	8		
	9	10	11	12	13	14	15	II	26
	16	17	18	19	20	21	22		
	23	24	25	26	27	28	29	III	25
	30	31	1	2	3	4	5	V	24
Februar	6	7	8	9	10	11	12		
	13	14	15	16	17	18	19		
	20	21	22	23	24	25	26	IV	24
	27	28	1	2	3	4	5	I	27
März	6	7	8	9	10	11	12		
	13	14	15	16	17	18	19	VII	21/22
	20	21	22	23	24	25	26	X	19/20
			1	2	3	4	5	6	
August	7	8	9	10	11	12	13	III	26
	14	15	16	17	18	19	20		
	21	22	23	24	25	26	27	VI	18/23
	28	29	30	31	1	2	3	IX	19/20
September	4	5	6	7	8	9	10	V	24
	11	12	13	14	15	16	17		
	18	19	20	21	22	23	24	IV	25
	25	26	27	28	29	30	1	II	27
Oktober	2	3	4	5	6	7	8		
	9	10	11	12	13	14	15	I	28
	16	17	18	19	20	21	22		
	23	24	25	26	27	28	29	VIII	21/22

Ihr Fortbildungsplan



„Die HM Akademie St. Gallen bedeutet für mich ... zwei Wochen im Jahr maßgeschneiderte, fächerübergreifende Fortbildung mit Top-Dozenten, dazu das Wiedersehen und Zusammenwachsen als Jahrgang. Ein super Programm.“

Dr. Ingo Berner
Senior Associate
bei Hengeler Mueller

Mit Ihrem Eintritt bei Hengeler Mueller werden Sie automatisch Teilnehmer der HM Akademie St. Gallen.

Ob Sie im März oder im Oktober mit dem ersten Modul starten, hängt von Ihrem Eintrittsdatum ab. Wenn Sie zwischen dem 1. September eines Jahres und dem 31. Januar des folgenden Jahres bei uns beginnen, starten Sie im März. Wenn Sie zwischen dem 1. Februar und 31. August eines Jahres beginnen, besuchen Sie das erste Modul im Oktober.

Die Module finden immer von Mittwoch bis Sonntag statt. An den Wochentagen stellen wir Sie frei, zwei Wochenenden im Jahr investieren Sie in Ihre Weiterbildung.

Das jeweils erste und letzte Modul führt Sie auf den Campus der Executive School in St. Gallen. Für alle anderen Module müssen Sie nicht ganz so weit reisen. Diese finden in der Umgebung von Frankfurt oder Düsseldorf statt, aktuell in Seeheim bei Frankfurt.

Wenn Sie im Frühjahr 2023 als Student des 27. Jahrgangs mit dem ersten Modul beginnen, durchlaufen Sie in den folgenden 2 ½ Jahren bei Hengeler Mueller die **Zertifikatsstufe** und absolvieren fünf Module – ein Modul pro Halbjahr – bis zum Frühjahr 2025.

Sie haben sich dann nicht nur vertiefte Kenntnisse in den grundlegenden Bereichen Recht, Wirtschaft und Soft Skills erarbeitet, sondern nach erfolgreichem Bestehen auch ein Certificate of Advanced Studies der Universität St. Gallen und 15 Credit Points erworben.

Mit der **Diplomstufe** setzen Sie in den folgenden 2 ½ Jahren Ihr Studium fort. Von den weiteren fünf Modulen absolvieren Sie die Module VII bis X zusammen mit dem Jahrgang 28, der im Oktober 2023 startet.

Jahrgang 28	Modul I		Modul II		Modul III		Modul IV		Modul V		Modul VII		Modul VIII		Modul IX		Modul X		Modul VI	
Jahrgang 27	Modul I		Modul II		Modul III		Modul IV		Modul V		Modul VI									
	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Halbjahr	1. Halbjahr	
	2023		2024		2025		2026		2027		2028									

Noch während Ihrer Zeit als Senior Associate bei Hengeler Mueller schließen Sie im Herbst 2026 die HM Akademie St. Gallen ab und erhalten nach erfolgreichem Bestehen ein Diploma of Advanced Studies der Universität St. Gallen. Auf Ihrem Konto können Sie nun 30 Credit Points verbuchen – und ein fundiertes und breit gefächertes Wissen in den Bereichen Recht, Wirtschaft und Soft Skills.

Fortbildung schwarz auf weiß

Welchen Weg Ihre Karriere auch nehmen wird, die Kenntnisse, das Certificate, das Diploma sowie die Credit Points, die Sie während Ihres Studiums bei uns erwerben (drei für jedes erfolgreich absolvierte Modul), bleiben Ihnen erhalten – in jedem Fall ein visibler Leistungsnachweis für Ihren Lebenslauf!

Aufgrund unserer Partnerschaft mit der Universität St. Gallen bedeutet dies zum Beispiel, dass Sie sich nach Erhalt Ihres Diplomas für einen berufsbegleitenden Studiengang zum Executive MBA an der Universität St. Gallen einschreiben können. Durch den Erwerb weiterer 27 Credit Points sowie die Anfertigung einer Master-Arbeit können Sie so einen Executive MBA erwerben.

Im Rahmen des Bologna-Systems besteht ferner die Möglichkeit, dass Sie sich die Credit Points auf MBA-Studiengänge anderer Universitäten weltweit anrechnen lassen können.

Curriculum

ZERTIFIKATSSTUFE

Modul I – Jahr 1

Einführung Das anwaltliche Berufsrecht Das St. Galler Management Modell	M&A I Unternehmenskauf, Due Diligence, M&A-Verträge	Accounting I	Accounting II	Selbstmanagement
--	---	---------------------	----------------------	-------------------------

Modul II – Jahr 1

Gesamtwirtschaft- licher Kontext / Ökonomische Grundlagen	Transaktions- accounting	Gesellschaftsrecht I Kapital- gesellschaftsrecht I	Gesellschaftsrecht II Kapital- gesellschaftsrecht II	M&A II Transaktionen
--	-------------------------------------	---	---	------------------------------------

Modul III – Jahr 2

Gesellschafts- recht III Kapitalgesellschafts- recht III Personengesell- schaftsrecht	Gesellschafts- recht IV Konzernrecht, Grundzüge des Übernahmerechts	Steuerrecht	Legal Tech- und Projekt- management	Feedback geben und nehmen
--	---	--------------------	--	--------------------------------------

Modul IV – Jahr 2

Finance I Finanzierung und Unternehmens- bewertung	Finance II Finanzierung von Industrie- unternehmen	Finance III Transaktions- finanzierung	M&A III Unternehmens- bewertung, Kauf- preisklauseln, Akquisitions- finanzierung	Gesellschafts- recht V Umwandlungsrecht
--	--	---	--	---

Modul V – Jahr 3

Investitions- management	Bankwirtschaft	Bank- und Kapital- marktrecht I Kredite und Kredit- sicherungsrecht	Bank- und Kapital- marktrecht II Equity Capital Markets	Kommunikation in der Transaktion
-------------------------------------	-----------------------	--	--	---

DIPLOMSTUFE

Modul VI – Jahr 3

Private Equity und andere Investorenklassen	Dispute Resolution	Gewerbliche Schutzrechte beim Unternehmenskauf Kartellrecht	Souveräne Körpersprache	Webinare
--	---------------------------	---	------------------------------------	-----------------

Modul VII – Jahr 4

Märkte und Industrien I	Märkte und Industrien II	Bank- und Kapital- marktrecht III Debt Capital Markets	Arbeitsrecht Öffentliches Wirtschaftsrecht	Visualisierung und Präsentation
------------------------------------	-------------------------------------	--	---	--

Modul VIII – Jahr 4

Compliance und Internal Investigations	M&A IV Verhandlung eines Unternehmenskaufs, Unternehmenskauf	Insolvenzrecht und Restrukturierung	Verhandeln unter Druck	Webinare
---	--	--	-----------------------------------	-----------------

Modul IX – Jahr 5

Strategisches Management	Steuerrecht für Fortgeschrittene	Gesellschafts- recht VI Vertiefungs- veranstaltung	Leadership	Interkulturelle Kommunikation
-------------------------------------	---	---	-------------------	--

Modul X – Jahr 5

Volkswirtschafts- lehre I	Volkswirtschafts- lehre II	M&A V Private Equity, Spezielle Trans- aktionstypen	Aktuelle Themen	Wrap-Up HM Akademie St. Gallen
--------------------------------------	---------------------------------------	---	------------------------	---

- Einführung in das anwaltliche Berufsrecht
- St. Galler Management-Modell als dreidimensionales Funktionsmodell der Unternehmensführung

Einführung und Start HM Akademie St. Gallen

Das anwaltliche Berufsrecht

Für Neuzugelassene ab dem 1. August 2022 gesetzlich verpflichtend, bei uns schon seit langem Teil der HM Akademie: Kenntnisse im anwaltlichen Berufsrecht sind für die Sicherung der Qualität unserer anwaltlichen Dienstleistungen von grundlegender Bedeutung. Das anwaltliche Berufsrecht, das den Berufsangehörigen als Organen der Rechtspflege (§ 1 BRAO) besondere Rechte gewährt und Pflichten auferlegt, dient neben den Belangen der Rechtspflege vor allem dem Schutz der Unternehmen und Personen, die sich zur Wahrung ihrer Rechte unserer anwaltlichen Beratung bedienen. Wir vermitteln die anwaltlichen Grundpflichten aus BRAO, Berufsordnung und weiteren Vorschriften des Berufsrechts, helfen, Stolperfallen zu vermeiden, und machen Sie mit Verfahren und Institutionen der Berufsaufsicht vertraut.

Das St. Galler Management-Modell

Das St. Galler Management-Modell bildet den konzeptionellen Rahmen für die Vermittlung des Management-Wissens in der HM Akademie. Es stellt normative, strategische und operative Prozesse der Unternehmensführung im Gesamtzusammenhang dar und erklärt, wie „run the business“ und „develop the business“ im Unternehmen funktionieren. Das Modell dient der Einordnung und Strukturierung der Themen, die im ökonomischen Teil des Curriculums der HM Akademie behandelt werden.

M&A I

Einführung in den Unternehmenskauf, Due Diligence, M&A-Verträge

Was Sie im Studium wahrscheinlich nicht gelernt haben: Wie läuft ein Unternehmenskauf ab, auf welche Rechtsprobleme und Risiken muss ein Unternehmensverkäufer oder -käufer achten, wie schreibt man einen Unternehmenskaufvertrag? Unsere Praktiker sagen Ihnen, worauf es ankommt, und machen Sie mit der Hengeler Mueller M&A-Musterdokumentation vertraut – von der Vertraulichkeitsvereinbarung bis zum Kaufvertrag und Closing Memorandum.

Accounting I und II

Die quantitative Erfassung von Zielen, Prozessen und Ergebnissen unternehmerischer Aktivitäten wird durch ein modernes Rechnungswesen sichergestellt. In dieser Veranstaltung werden die bedeutendsten Grundsätze der Buchführung nach deutschen und internationalen Rechnungslegungsstandards vermittelt. Außerdem wird das „Lesen“ von Geschäftsberichten und die zuverlässige Interpretation von Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen geschult. Anhand wichtiger Kennziffern des Unternehmenscontrollings werden sodann Entwicklungen im Zeitablauf analysiert und steuerbar gemacht. Die wesentlichen Ergebnistreiber im Unternehmen werden sichtbar.

Selbstmanagement

Mein Verhalten in Führungs-, Verhandlungs- und Kommunikationssituationen hängt wesentlich von meiner Persönlichkeitsstruktur ab. Damit ich mich in anspruchsvollen Situationen optimal verhalte, muss ich meine eigenen wesentlichen Persönlichkeitsmerkmale und deren typische Auswirkungen auf andere kennen. In dieser Veranstaltung wird vermittelt, wie ich mich selber führen muss, um andere erfolgreich zu führen.

- Einführung in den Unternehmenskauf (Ablauf, Strukturierung, Dokumentation, typische Rechtsprobleme)
- Durchführung einer Due Diligence
- Der Unternehmenskaufvertrag: Behandlung der wesentlichen Klauseln und Probleme eines Unternehmenskaufvertrags, Hengeler Mueller M&A-Vertragsmuster

- Grundsätze der Buchführung nach deutschen und internationalen Rechnungslegungsstandards
- Verstehen und Interpretieren von Geschäftsberichten: Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Mittelflussrechnung

- Typologie der Persönlichkeit und deren Außenwirkungen
- Umgang mit eigenen Persönlichkeitsmerkmalen in Führungssituationen

- Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Unternehmen als komplexes soziales System
- Normative, strategische und operative Ebene der Unternehmensführung
- Interaktion des Unternehmens mit seinen Stakeholdern
- Unternehmensstrukturen und -prozesse

Gesamtwirtschaftlicher Kontext / Ökonomische Grundlagen

Unternehmen sind in einen gesamtwirtschaftlichen Kontext eingebunden, der die Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln festlegt. Geld-, Wirtschafts-, Arbeitsmarkt- und Außenwirtschaftspolitik liefern wesentliche Referenzpunkte für Führungsentscheidungen im Unternehmen. Das St. Galler Management-Modell hilft, diese Rahmenbedingungen mit dem Unternehmen selbst in Beziehung zu setzen. Es zeigt Wirkungszusammenhänge in der Funktionsweise von Unternehmen auf normativer, strategischer und operativer Ebene auf. Dabei wird namentlich auch die Interaktion des Unternehmens mit seinen Stakeholdern beleuchtet.

- Spuren von Käufen, Verkäufen, Fusionen, Abspaltungen oder Restrukturierungen in Unternehmensbilanzen sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung
- Bilanzielle Optimierung von Transaktionsstrukturen

Transaktionsaccounting

Die im ersten Modul erworbenen Grundkenntnisse im Accounting werden hier vertieft und im Kontext von Unternehmenstransaktionen angewendet.

- Aktienrecht und GmbH-Recht, KGaA und SE
- Gründung
- Verfassung und Organe
- Arbeitnehmermitbestimmung im Aufsichtsrat
- Geschäftsleiterhaftung und Haftungsfallen
- Hauptversammlung und Gesellschafterversammlung

Gesellschaftsrecht I / Kapitalgesellschaftsrecht I

Der Klassiker: zwei Tage lang erlernen Sie das Kapitalgesellschaftsrecht von und mit unseren erfahrenen Aktien- und GmbH-Rechtlern von Grund auf. Durch die vergleichende Darstellung von AG und GmbH und die Einbeziehung der Besonderheiten bei KGaA und SE werden die Unterschiede der Rechtsformen lebendig. Sie lernen die Parallelen und Unterschiede der Gesellschaftsgründung, der Organverfassung und der Haftungsfragen kennen. Schließlich widmen Sie sich den Aufgaben der Haupt- und Gesellschafterversammlung sowie den Anforderungen an Einberufung und Beschlussfassung.

Gesellschaftsrecht II / Kapitalgesellschaftsrecht II

So gewappnet beschäftigen Sie sich am zweiten Tag zunächst mit dem Themenbereich Aktionärs- und Gesellschafterklagen und erfahren z.B., welcher Rechtsschutz gegen rechtswidrige Beschlüsse der Hauptversammlung oder auch gegen rechtswidriges Verhalten der Verwaltung besteht. Der zweite Themenbereich führt Sie in die Finanzordnung der jeweiligen Gesellschaftsformen ein und macht Sie vertraut mit den verschiedenen Kapitalmaßnahmen. Sie lernen, welche Möglichkeiten Investoren zum Anteilserwerb zur Verfügung stehen, und schlagen so die Brücke zur täglichen M&A-Praxis.

- Aktionärs- und Gesellschafterklagen, Freigabeverfahren
- Rechnungslegung und Gewinnverwendung
- Kapitalmaßnahmen

M&A II – Transaktionen

M&A-Transaktionen müssen mit Gespür für das Wesentliche verhandelt und vorangetrieben werden. Dieser Workshop hilft Ihnen anhand von Beispielen aus der Praxis, Ihr praktisches „Handling“ weiterzuentwickeln – vom Verhandeln einer Vertraulichkeitsvereinbarung über die Präsentation von Due Diligence-Ergebnissen oder Vorbereitung eines Disclosure Schedule bis hin zur Prüfung eines Vertragsentwurfs.

- Herangehen an Probleme
- Darstellung von Arbeitsergebnissen
- Verhandlungssituationen

- Gründung, einschließlich Unternehmensgesellschaft
- Gesellschafterliste
- Gutgläubiger Erwerb
- Kapitalaufbringung und -erhaltung, einschließlich Cash Pool
- Up-stream Loan/Up-stream Security
- Geschäftsführerhaftung
- Führungslosigkeit
- Liquidation

- Praxisrelevante Grundzüge des Personengesellschaftsrechts
- Konten und Entnahmemöglichkeiten
- Mehrheitsentscheidungen
- Gesellschafterwechsel
- Personengesellschaften im Konzern
- Die Besteuerung der Personengesellschaft und ihrer Gesellschafter

- Aktien- und GmbH-Konzernrecht
- Faktischer Konzern
- Vertragskonzern / Unternehmensverträge
- Squeeze-out
- Mitbestimmung im Konzern
- Konzernbildungskontrolle einschließlich übernahmerechtliches Pflichtangebot
- Public Takeovers und Integration

Gesellschaftsrecht III / Kapitalgesellschaftsrecht III

In diesem Modul bauen Sie Ihre in der Veranstaltung Kapitalgesellschaftsrecht I und II erworbenen Kenntnisse des GmbH-Rechts weiter aus. Hierbei werden Sie insbesondere zu vielen der praxisrelevanten Themen, einschließlich ihrer Bezüge zum Insolvenzrecht, auf den neuesten Stand gebracht. Da die GmbH häufig als Erwerbsvehikel eingesetzt wird, ist die sichere Beherrschung des GmbH-Rechts auch für das M&A-Geschäft unabdingbar.

Personengesellschaftsrecht

Ergänzen Sie Ihre fundierten Kenntnisse des Kapitalgesellschaftsrechts durch das Personengesellschaftsrecht! Worin unterscheidet sich die Personengesellschaft von der Kapitalgesellschaft? Wo kommt sie in der Praxis vor? Was ist bei der Gestaltung von Personengesellschaftsverträgen zu beachten?

Gesellschaftsrecht IV

Konzernrecht, Grundzüge des Übernahmerechts

Angewandtes Konzern- und Übernahmerecht: in dieser Veranstaltung lernen Sie nicht nur, was Gesetz und Rechtsprechung zum Konzernrecht und zum Recht der öffentlichen Übernahmen vorgeben. Sie lernen auch, was dies in der Praxis bedeutet: Welche wirtschaftlichen Zielvorstellungen hat der Bieter einer öffentlichen Übernahme und welche rechtlichen Integrationsmaßnahmen sind erforderlich und zulässig, um sie zu verwirklichen? Was darf man im faktischen Konzern und was nicht? Welche Schritte sind notwendig, um einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag im Handelsregister eingetragen zu bekommen? Warum kommt es in diesem Zusammenhang auf Fragen der Unternehmensbewertung an?

Steuerrecht

Lernen Sie im steuerrechtlichen Teil die Grundlagen der Unternehmensbesteuerung, der Umsatzsteuer und der Grunderwerbsteuer und wie sich die Besteuerung auf Ihre Transaktion auswirkt.

Projektmanagement und Legal Tech

Anwältinnen und Anwälte sind immer stärker auch als Ressourcen- und Projektmanager gefordert. Wie sieht effizientes Case- und Projektmanagement aus? Wie arbeite ich (im Team) am effizientesten? Welches sind die Grundsätze eines modernen Projektcontrollings? Welche Do's and Don'ts gibt es bei der Leitung von Großprojekten im Transaktionsgeschäft? Anhand praktischer Problemstellungen werden die Grundzüge erfolgreichen Projektmanagements vermittelt.

Hengeler Mueller setzt in mehreren Bereichen Legal Tech erfolgreich ein und sieht eine wachsende Bedeutung von Legal-Tech-Lösungen in der praktischen Mandatsarbeit. Was kann Legal Tech wirklich und wie setzt man es ein? Wie kann man eigene Legal-Tech-Ideen in Projektvorschläge verwandeln? Wer sind die Ansprechpartner, um eigene Innovationen und Vorschläge bei Hengeler Mueller einzubringen? In diesem Modul wird ein Überblick vom Legal-Tech-Markt vermittelt, das HM Legal Tech Center vorgestellt und IT-Projektmanagement für die Einführung von Legal-Tech-Lösungen geschult.

Feedback geben und nehmen

In der Interaktion zwischen Mitgliedern von Teams, aber auch im Verhältnis zu Vorgesetzten, Geführten und externen Leistungserbringern gilt es immer wieder, anspruchsvolle zwischenmenschliche Situationen zu meistern. Die eigene Wahrnehmung der Kommunikationsqualität kann sich dabei von der Außenwahrnehmung unterscheiden. Es ergeben sich Verbesserungspotenziale, die nur mittels konstruktivem Feedback ausgeschöpft werden können.

- Grundlagen der Unternehmensbesteuerung bei natürlichen Personen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften
- Grundzüge der Umsatzsteuer und der Grunderwerbsteuer

- Einführung in die Grundzüge des Projektmanagements
- Erfolgreiches Einbringen ins Team
- Strukturen und Prozesse im Projektmanagement
- Projektcontrolling
- Eigenheiten des Projektmanagements bei großen Transaktionen
- Einblicke in Legal Tech

- Die Schaffung von Vertrauen als Grundlage für die Kommunikation
- Feedback-Techniken
- Steigerung der Beziehungsqualität in Zusammenarbeits- und Führungssituationen mittels Feedback

- Grundsätze und Methoden der Unternehmensbewertung
- Möglichkeiten der Eigenkapitalfinanzierung
- Möglichkeiten der Fremdkapitalfinanzierung
- Möglichkeiten der Transaktionsfinanzierung
- Investitionsrechnung
- Die Beurteilung von Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit des Unternehmens durch Fremdkapitalgeber

Finance I bis III

Zum Kerngeschäft von Hengeler Mueller gehört die rechtliche Begleitung von Unternehmenstransaktionen, Restrukturierungen und gesellschaftsrechtlichen Strukturmaßnahmen.

Wie aber sieht der betriebswirtschaftliche Kontext dieser juristischen Arbeit aus?

Welche Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung gibt es und für welche Konstellationen sind sie geeignet?

Welche Grundsätze gelten für das Financial Engineering in komplexen Situationen?

Wie werden – etwa zum Zwecke der Festlegung von Unternehmenskaufpreisen oder gesellschaftsrechtlichen Abfindungszahlungen – Unternehmen und Unternehmensteile bewertet?

Gesellschaftsrecht V

Umwandlungsrecht

Das Faktenwissen hinter den Schlagzeilen: in dieser Veranstaltung lernen Sie, wie Verschmelzungsverträge und Ausgliederungsverträge aussehen und wie Maßnahmen nach dem UmwG ablaufen und vorbereitet werden müssen. Sie verstehen die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen von Umwandlungsmaßnahmen und welchen Einfluss sie auf die Transaktionsstruktur haben. Außerdem lernen Sie von unseren Praktikern, wie Spruchverfahren ablaufen. Auch in dieser Veranstaltung werden Sie feststellen, dass Ihre im Bereich der Unternehmensbewertung erworbenen Kenntnisse Ihnen im rechtlichen Gewand wieder begegnen.

- Verschmelzungen, Spaltungen, Formwechsel
- Umwandlungsrecht
- Spruchverfahren

M&A III

- Unternehmensbewertung
- Kaufpreisklauseln und Akquisitionsfinanzierung

Machen Sie den Wissenstransfer: setzen Sie Ihre in den letzten drei Tagen erworbenen fundierten betriebswirtschaftlichen Kenntnisse unmittelbar im rechtlichen Kontext um. Vor dem Hintergrund Ihres Wissens über Unternehmensbewertung und Finanzierung verstehen Sie die ökonomischen Grundlagen eines Unternehmenskaufvertrags: Was ist der Unterschied zwischen Enterprise Value und Equity Purchase Price? Wie sehen Kaufpreisformeln und Kaufpreisanpassungsklauseln aus? Wie funktioniert eine Cash free- / Debt free-, wie eine Working Capital-Anpassung? Welche Bilanzpositionen müssen berücksichtigt werden? Was ist ein Locked Box-Ansatz? Was sind Effective Date Accounts und welche Bedeutung haben Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die Kaufpreisanpassung? Lernen Sie ferner die komplexen Strukturen kennen, die eine Akquisitionsfinanzierung auf Seiten des Käufers mit sich bringt, und verstehen Sie, welche Auswirkungen dies auf die Transaktions- und Vertragsgestaltung hat.

- Unternehmensbewertung
- Kaufpreisklauseln und Kaufpreisanpassung
- Unternehmenskauf und Akquisitionsfinanzierung

Investitionsmanagement

Bankwirtschaft

- Wirkungszusammenhänge zwischen Finanzierung und Investition
- Methoden der Vermögensbewirtschaftung
- Investment Banking, Private Banking und Business Banking in Deutschland und in den USA/ UK
- Bankrisiken
- Grundzüge des Bilanzdesigns unterschiedlicher Banktypen

Finanzierung und Investition sind zwei sich gegenseitig stark beeinflussende unternehmerische Herausforderungen. Die Optimierung des Verhältnisses zwischen Finanzierung und Investition kann entscheidende Wettbewerbsvorteile generieren. Methoden der Vermögensbewirtschaftung und des Finanzierungsdesigns helfen, die Ertragskraft des Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Moderne Wirtschaftssysteme haben ganz unterschiedliche Typen von Bankdienstleistern hervorgebracht. Geschäftsmodelle und Geschäftsfelder dieser Banktypen werden besprochen und es werden die wesentlichen Unterschiede zwischen angloamerikanischen und deutschen Banken aufgezeigt.

Bank- und Kapitalmarktrecht I

Kredite und Kreditsicherungsrecht

- Überblick über Kreditarten und Kreditstrukturen
- Transaktionsablauf
- Kreditdokumentation (LMA)
- Kreditsicherheiten
- Verbindung zum Gesellschaftsrecht

Lernen Sie die Grundlagen der Kreditfinanzierung und des Kreditsicherungsrechts kennen: Was ist ein Konsortialkredit? Was ist ein Leveraged Buy-out? Wieso kann Market Disruption ein Problem sein? Wie gehe ich in der Praxis mit sogenannten Negative Pledge-Klauseln um? Was versteckt sich hinter „Yank the Bank“ oder „Snooze or Lose“? Wie schnüre ich Finanzierungspakete? Welche Funktion haben Kreditsicherheiten? Verstehen Sie die Schnittstellen zum Gesellschaftsrecht, z.B. was bei der Bestellung von Sicherheiten durch Konzernunternehmen zu beachten ist.

Bank- und Kapitalmarktrecht II

Equity Capital Markets

Lernen Sie die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Beschaffung von Eigenkapital für Unternehmen auf dem Kapitalmarkt kennen. Wie kommt ein Unternehmen an die Börse? Wie kann es sich dort dringend benötigtes Kapital beschaffen? Wann ist ein Wertpapierprospekt erforderlich und was muss er enthalten?

- Börseneinführung (IPO)
- Kapitalmaßnahmen (öffentliches Angebot/ Privatplatzierung)
- Wertpapierprospekt (Erfordernis, Inhalt)

Kommunikation in der Transaktion

Die Qualität der Interaktion im Unternehmen, in Teams und in Projekten ist immer auch wesentlich von der Art und Qualität der Kommunikation abhängig. Für das Unternehmen ist es entscheidend, mit allen internen und externen Stakeholdern effizient und effektiv zu kommunizieren. Der Umgang mit den Instrumentarien der Kommunikation zwischen Menschen einerseits und zwischen dem Unternehmen und externen Kommunikationsadressaten andererseits gehört zum unabdingbaren Rüstzeug von Führungskräften.

- Einführung in die Grundzüge der Kommunikation
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Kommunikation als Ver- und Entschlüsselungsprozess
- Instrumentarien der Kommunikation von Menschen und Unternehmen
- Grenzen verlässlicher Kommunikation

- Eigenheiten der wichtigsten Investorenklassen
- Erwartungen von Investoren an die Beschaffenheit, die Qualität und die Rendite von Anlageobjekten
- Auswirkungen der Investorerwartungen auf die Transaktionsstruktur und den Anlageentscheidungsprozess

Private Equity und andere Investorenklassen

Wir schauen durch die Brille des Investors und besprechen diverse Anlagethemen aus deren Sicht: Wie werden Unternehmen im Spannungsfeld zwischen Betrieb und Substanz beurteilt? Welche unterschiedlichen Risikoprofile, Renditeerwartungen, Investitionsmotive gibt es? Was ist speziell an der PE-Dynamik? Wie funktionieren PE-Vehicles (Aufbau, Finanzierung, Investoren, Exit, passive Co-Investments, etc.), wie strategische Investoren, Pensionskassen oder Hedge Funds?

Dispute Resolution

Ansprüche und vertragliche Rechte sind nichts wert, wenn man sie nicht durchsetzen kann. Unternehmen geraten in Gefahr, wenn sie von Klagewellen überrollt werden oder Umstrukturierungen, Kapitalerhöhungen usw. wegen blockierender Aktionärsklagen nicht umsetzen können. Die Dispute Resolution zeigt Ihnen die Mittel und Wege auf, die Sie für eine erfolgreiche Vorbereitung und Durchsetzung Ihrer Strategie vor staatlichen Gerichten und in der Schiedsgerichtsbarkeit brauchen. Sie lernen die Techniken zur Bewältigung komplexer Auseinandersetzungen kennen und werden in die alternative Option der Mediation eingeführt.

Gewerbliche Schutzrechte beim Unternehmenskauf

Lernen Sie, was Sie auch als Gesellschaftsrechtler und Transaktionsanwalt über Intellectual Property Rights wissen müssen! Anhand von Praxisbeispielen führen unsere Dozenten Sie in die Grundlagen des Gewerblichen Rechtsschutzes ein und zeigen Ihnen, an welchen Stellen IP-rechtliche Probleme liegen können. Lernen Sie ferner, welche IP-rechtlichen Themen und Risiken beim Unternehmenskauf zu beachten sind und wie die relevanten Klauseln im Unternehmenskaufvertrag aussehen.

- Staatliche Gerichtsbarkeit vs. Schiedsgerichtsverfahren
- Gerichtsstands-, Schieds- und Konflikteskalationsklauseln
- Techniken der Prozessführung
- Effiziente Prozessführung
- Alternative Streitbeilegungsoptionen

- Einführung des Themas Gewerbliche Schutzrechte (Patentrecht, Markenrecht, Urheberrecht, Wettbewerbsrecht)
- Praxisbeispiele
- IP beim Unternehmenskauf: Due Diligence, Reps and Warranties, relevante Klauseln im Unternehmenskaufvertrag
- Arbeitnehmererfindungsrecht

Kartellrecht

Ein solides Grundwissen auf dem Gebiet des Kartellrechts gehört zum unverzichtbaren Handwerkszeug auch des M&A'lers und Gesellschaftsrechtlers. Lernen Sie, wann Sie Ihren Deal zur Fusionskontrolle anmelden müssen, worauf Sie bei der Gestaltung von Kooperationsverträgen achten müssen, ob Sie in Joint Venture-Verträgen Wettbewerbsverbote vorsehen dürfen und auf welche kartellrechtlichen Risiken Sie Ihren Mandanten im Rahmen einer Due Diligence hinweisen müssen. Kartellrechtliche Themen verstecken sich vielerorts: Seien Sie vorbereitet.

Souveräne Körpersprache

Je exponierter Ihre Position, desto entscheidender ist für Ihren beruflichen Erfolg Ihr Auftreten: Von Zufallsbegegnungen über den ersten Eindruck vor dem neuen Team, entscheidende Gespräche und Sitzungen bis hin zu in- und externen Auftritten werden Sie von Menschen nicht nur auf Ihre Inhalte geprüft.

Jeder nimmt Ihre Wirkung auf sich selbst und auf andere wahr.

Steuern Sie ihre Wirkung und steigern ihre Durchsetzungskraft in schwierigen Situationen.

Webinare

Die Webinare der Universität St. Gallen beinhalten aktuell die Themen Strategie, Geschäftsmodelle, Kundenorientierung, Leadership, Riskmanagement, Accounting, Finance, Kommunikation und bestehen aus acht Modul-Einheiten. Kurze Sequenzen erlauben den Teilnehmenden, sehr flexibel zu lernen und je nach zeitlicher Verfügbarkeit kurze Lernintervalle zu absolvieren.

- Grundlagen des Kartellrechts (horizontale und vertikale Wettbewerbsbeschränkungen, Missbrauch von Marktmacht)
- Einführung in die Fusionskontrolle (Anwendungsvoraussetzungen, Grundzüge des Verfahrens)

- Wie trete ich im Alltag immer wieder wertschätzend auf?
- Wie schaffe ich es, auch unter Belastung wach und präsent zu sein?
- Wie gebe und wie nehme ich bei Bedarf Raum?
- Wie transportiere ich unterschiedliche Stimmungen auf andere?
- Wie trete ich in Konfliktsituationen durchsetzungsstark auf?
- Wie trete ich in schwierigen Situationen zuversichtlich auf?

- Trends & Strategy
- Organisation & Business Models
- Client Orientation & Business Development
- Leadership & Personal Development

- Einführung in die Grundsätze des Innovationsmanagements
- Analyse bedeutender Trends in ausgewählten Industrien Deutschlands
- Verständnis für die Notwendigkeit von Innovation zur Anpassung des Unternehmens an sich wandelnde Anforderungen des Marktes
- Ausarbeitung eines Innovationsprojektes für eine Anwaltskanzlei

Märkte und Industrien I und II

Innovation ist die wohl größte Herausforderung für Führungskräfte in Unternehmen: Welche Trends sind für das Unternehmen in den nächsten Jahren von wesentlicher Bedeutung? Was bedeutet dies für das Produkt- und Dienstleistungssortiment, was für die Kundensegmentierung und den Vertrieb? Mit Innovationen in allen Strategiefeldern versucht das Unternehmen, wichtige Entwicklungen in seinem Umfeld zu antizipieren mit dem Ziel, zu wachsen und auch in Zukunft nachhaltigen Kundennutzen zu generieren.

Wir erhalten Einblick in die Trendanalyse bedeutender Unternehmen Deutschlands und diskutieren deren Auswirkungen auf das Anwaltsgeschäft. In Gruppen werden Innovationsprojekte für den Anwaltsmarkt erarbeitet und vor einer Jury präsentiert.

Bank- und Kapitalmarktrecht III

Debt Capital Markets

Lernen Sie die Grundlagen für die Beschaffung von Fremdkapital am Kapitalmarkt kennen: Was ist eine Schuldverschreibung? Welche Arten von Schuldverschreibungen gibt es? Wie läuft eine Emission von Schuldverschreibungen ab? Lernen Sie das Derivategeschäft kennen: Was ist ein Total Return Swap? Wie funktioniert Close-out Netting? Was sind die Vorteile von SPV-Strukturen?

- Überblick über Emission von Schuldverschreibungen (Märkte, Arten, Strukturen, Dokumentation)
- Derivate / Hedging

Arbeitsrecht

Lernen Sie, was Sie jenseits des arbeitsrechtlichen Examenswissens beherrschen müssen: Welche arbeitsrechtlichen Stolpersteine gibt es in einer M&A-Transaktion? Welche Klauseln in einem Unternehmensvertrag befassen sich mit dieser Materie? Für jede Transaktion ist es wichtig, die Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung zu kennen. Und Sie werden sehen: Der richtige Umgang mit den Arbeitnehmervertretern kann entscheidend für den Erfolg einer Transaktion sein.

Öffentliches Wirtschaftsrecht

Sie begeben sich auf eine Tour d'horizon durch die Vielfalt regulatorischer Anforderungen an unsere Mandanten in den verschiedensten Wirtschaftsbereichen, machen sich mit den unterschiedlichen Einflüssen des Staates auf unternehmerische Tätigkeit vertraut und lernen, Compliance-Risiken vertraglich abzusichern.

Visualisierung und Präsentation

Das Führen von und die Teilnahme an Besprechungen gehört zu den alltäglichen Aufgaben von Anwältinnen und Anwälten. Eingeschliffene Verhaltensmuster in der Teamarbeit sollen erkannt, hinterfragt und, wo sinnvoll, korrigiert werden.

Wir Anwältinnen und Anwälte präsentieren in der Regel stark wortlastig. In dieser Veranstaltung lernen wir Möglichkeiten zur Visualisierung von Referatsinhalten kennen und trainieren das Erlernte in kleinen Vortragsübungen.

- Arbeitsrecht in der Transaktion
- Betriebsübergang – Voraussetzungen, Rechtsfolgen und Gestaltungsmöglichkeiten
- Beteiligungsrechte und Einfluss der Arbeitnehmervertretungen
- Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung

- Öffentliches Recht in der Transaktion: Umwelt- und Compliance-Risiken, Beihilfe- und Vergabericht, Privatisierungsfolgen
- Öffentliches Recht in der Umstrukturierung von Unternehmen
- Öffentlich-rechtliche Risikoallokation in Unternehmenskaufverträgen

- Verhaltensmuster in der Teamarbeit
- Visualisierungstechniken für Referenten
- Grundregeln wirkungsvoller Präsentation
- Typische Präsentationsfehler und Tipps zu deren Vermeidung

- Erwartungen an die Compliance von Unternehmen
- Ansätze zur Compliance im Unternehmen
- Compliance-Prozesse und -Strukturen
- Monitoring im Compliance-Prozess
- Internal Investigations
- Sanktionen bei Non-Compliance
- Einflussfaktoren zur Schaffung einer Compliance-Kultur

Compliance und Internal Investigations

Compliance Management hat in jüngerer Zeit sehr stark an Bedeutung gewonnen für die Arbeit der Unternehmensführung. Tatbestände des gemeinen Strafrechts (Bestechung oder Vorteilsannahme), aber auch Straftatbestände etwa im Wettbewerbs- oder Steuerrecht sind besonders relevant unter Compliance Gesichtspunkten. Wie können Compliance-Prozesse und -Strukturen gestaltet werden? Wie gelingt es, im Unternehmen eine Compliance-Kultur zu schaffen, die den Compliance-Prozess unterstützt?

M&A IV

- Verhandlung eines Unternehmenskaufs
- Unternehmenskauf

- Verhandlung eines Unternehmenskaufs, Verkäufer- und Käuferargumente und -interessen
- Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten bei typischen Verhandlungsthemen

So werden Sie fit für den Verhandlungstisch: Lernen und verstehen Sie die typischen Argumente, die Unternehmenskäufer und -verkäufer zu den zentralen Aspekten eines Unternehmenskaufvertrags kennen müssen. Entwickeln Sie das notwendige Gespür für Parteiinteressen und Kompromisslösungen.

Insolvenzrecht und Restrukturierung

- Grundzüge des Insolvenzrechts
- Insolvenzrechtliche Gesichtspunkte bei M&A / Finanzierungen
- Unternehmenskauf aus der Insolvenz
- Beratung der Geschäftsführung in der Krise
- Restrukturierung

Das Insolvenzrecht begegnet uns in vielen Bereichen unserer Praxis. Es impliziert insbesondere eine Reihe wichtiger Gestaltungsvorgaben und Risiken, die bei der rechtlichen Strukturierung von M&A- und Finanzierungstransaktionen zu beachten sind. Diese Veranstaltung behandelt zunächst die Grundlagen des Insolvenzverfahrens und gibt einen Überblick über die wesentlichen Instrumente des Insolvenzrechts. Hierauf aufbauend erschließen wir wesentliche Anwendungsfelder in den Kerngebieten unserer Tätigkeit sowie den zunehmend bedeutsamen Bereich der Beratung in Krisen- und Restrukturierungssituationen.

Verhandeln unter Druck

Anwältinnen und Anwälte finden sich täglich in – mehr oder weniger strukturierten – Verhandlungssituationen: vor Gerichten und Behörden, mit der Gegenseite und mit den eigenen Mandanten. Die meisten Anwältinnen und Anwälte können mit solchen Situationen professionell und routiniert umgehen. Gelegentlich aber geraten auch erfahrene Anwältinnen und Anwälte in Extremsituationen, weil sie großem Druck ausgesetzt sind, sich das Gegenüber ungewöhnlich verhält oder sehr viel auf dem Spiel steht. Diese Veranstaltung mit einem erfahrenen Verhandler bietet direkt umsetzbare Anleitungen zum Verhalten in konfrontativen Grenzsituationen.

- Einführung in den Verhandlungsprozess
- Formulierung von Verhandlungszielen
- Verhandlungsstrategie und Verhandlungstaktik
- Verhandeln unter Druck

Webinare

Die Webinare der Universität St. Gallen beinhalten aktuell die Themen Strategie, Geschäftsmodelle, Kundenorientierung, Leadership, Riskmanagement, Accounting, Finance, Kommunikation und bestehen aus acht Modul-Einheiten. Kurze Sequenzen erlauben den Teilnehmenden, sehr flexibel zu lernen und je nach zeitlicher Verfügbarkeit kurze Lernintervalle zu absolvieren.

- Legal Risk Management
- Accounting & Billing
- Finance
- Communication & Presentation

- General Management-Navigator als Bezugsrahmen
- Stakeholder Management, Strategische Analyse, Corporate Strategy, Geschäftsstrategien
- Strategisches Wachstum
- Organisationsentwicklung
- International Management, M&A

Strategisches Management

Mit der Festlegung der Strategie werden die wichtigsten unternehmerischen Ziele für das Unternehmen messbar festgelegt: Wie wollen wir uns im Verhältnis zu unseren Wettbewerbern (externe Anbieter) positionieren? Welche Dienstleistungen für welche Kundengruppen wollen wir anbieten? Mit welchen Leistungsmerkmalen wollen wir den Ansprüchen unserer Stakeholder gerecht werden (Qualität, Service, Rentabilität, Stabilität, Nachhaltigkeit etc.)? Mit Hilfe des St. Galler General Management-Navigators diskutieren wir mögliche strategische Zielsetzungen für Unternehmen.

Steuerrecht für Fortgeschrittene

Steuerrecht Advanced: vertiefen Sie Ihre Kenntnisse im Steuerrecht! In dieser Veranstaltung behandeln Sie Steuerklauseln in Unternehmenskaufverträgen und anderen für Ihre Praxis zentralen Verträgen. Des Weiteren erwerben Sie fundierte Kenntnisse zu zahlreichen Steuerrechtsthemen, die bei einem Unternehmenskauf relevant sind.

Gesellschaftsrecht VI

Vertiefungsveranstaltung

Gesellschaftsrecht für Fortgeschrittene: vertiefen Sie Ihre fundierten Kenntnisse und Praxiserfahrungen durch diese Lehrveranstaltung mit aktuellen Spezialthemen!

- Unternehmenskauf: Spezifische Steuerklauseln für Asset Deals und Share Deals, Steuerfreistellung und steuerliche Garantien, Anrechnung gegenläufiger Steuereffekte, Besonderheiten in Organschaftsfällen, Regelungen zur Kooperation von Verkäufers und Käufer in Steuerungsverfahren, Verjährungsfragen
- Steuerklauseln in anderen Verträgen (z.B. Immobilientransaktionen, Kreditverträge)

- Cross Boarder Business Combinations
- Joint Ventures
- Managementbeteiligungsprogramme
- Stock Options und andere Beteiligungsprogramme

Leadership

Effektive Führungsarbeit erfordert ein ganzheitliches Verständnis der Unternehmensrealität. Im Zentrum steht Leadership – die Fähigkeit, eine Vision und Ziele gemeinsam zu verwirklichen. Das Modul behandelt Wesenszüge, Leitprinzipien und Kernfähigkeiten des modernen Leadership-Ansatzes und gibt Anregungen, die persönliche Wirksamkeit zu steigern. Es greift das Führen von anspruchsvollen Teams auf und thematisiert verhaltensbasierte Strategien im internen Umgang und mit Mandanten.

Interkulturelle Kommunikation

Dieses eintägige Seminar befähigt die Teilnehmenden, interkulturelle Unterschiede zu verstehen, soweit sie für ihre eigene Arbeit relevant sind. Es befähigt sie zum Umgang mit kulturellen Besonderheiten verschiedener Regionen (z.B. Asien, Skandinavien, Nordamerika, Indien, arabische Länder sowie Nord- und Südamerika). Der Kurs hebt gute Praktiken in der interkulturellen Team- und Kundenarbeit, aber auch die Vorbehalte und häufigen Fehler, die vermeiden.

- Einführung in die Grundsätze wert-, ziel- und ergebnisorientierter Führung
- Transformationale und transaktionale Führung
- Teamführung: Zusammenarbeit erzeugen

- eine Einführung in die Kulturdimensionen von Hofstede und Trompenaars
- kurze Beispielvideos von kulturellen Herausforderungen zur Diskussion
- eine Fallstudie zum Zuhören, die in Teams bearbeitet wird (Was sollte Walther tun?)
- kurze interaktive Rollenspiele
- eine Präsentation über Lewis' visuelle Kommunikationsmuster für verschiedene Kulturen
- Übungen zu Gannons Metaphernansatz
- zum Verständnis der amerikanischen, italienischen, chinesischen und deutschen Kultur
- Diskussionen über die Ergebnisse der GLOBE-Studie über interkulturelle Unterschiede im Management

- Einführung in die Grundzüge der Volkswirtschaft und der Wirtschaftspolitik
- Ausgewählte Aspekte makro- und mikroökonomischer Phänomene
- Wirtschaftspolitische Grundsätze zur Steuerung wesentlicher volkswirtschaftlicher Entwicklungen

Volkswirtschaftslehre I und II

Erfolgreiche Unternehmensführung ist nur möglich, wenn volkswirtschaftliche Faktoren wie die konjunkturelle Entwicklung und das Wachstum einer Volkswirtschaft, die Verhältnisse am Arbeitsmarkt, die Standortpolitik, der Außenhandel, die Geldpolitik oder die Produktivität einer Volkswirtschaft mit in die Überlegungen der Unternehmensleitung einbezogen werden. Erst auf der Basis von Grundlagenwissen über die wesentlichen Mechanismen der Wirtschaftspolitik können Chancen und Gefahren für das Unternehmen richtig eingeschätzt werden.

M&A V

- Private Equity
- Spezielle Transaktionstypen

Verstehen Sie M&A-Transaktionen von Private Equity Investoren besser. Was sind die Besonderheiten bei M&A-Transaktionen auf der Käuferseite und auf der Verkäuferseite? Wie werden solche Transaktionen finanziert und welche Möglichkeiten gibt es, das „Equity Ticket“ auf mehrere Investoren zu verteilen? Gewinnen Sie einen Einblick in die besonderen Regelungen in SPAs, die von Private Equity Investoren abgeschlossen werden.

Aktuelle Themen

Jura ist eine Baustelle, man weiß nie, was man beim Graben findet – und welche juristischen Themen uns in einem Jahr besonders begleiten. Seien es Herausforderungen wie die Finanzkrise und die Brexit-Frage oder eher profanere Neuerungen wie die nächste Aktienrechtsnovelle oder Steuerrechts- oder Kapitalmarktrechtsreform. Eines oder mehrere solcher aktuellen Themen sollen in diesem Modul besprochen und diskutiert werden.

- Aktuelle Themen aus der anwaltlichen Praxis

Wrap-Up HM Akademie St. Gallen

In diesem Modul werden noch einmal alle „Stellhebel“ der Unternehmensführung angesprochen. Ausgehend von den Anforderungen sich ständig verändernder Marktbedingungen wird das Management unter Beachtung der unternehmenseigenen Stärken und Schwächen eine Strategie formulieren, in der die Unternehmensleistung sich deutlich von der des Wettbewerbs unterscheidet. Besonderes Gewicht wird dabei auf die konsequente Kundenorientierung gelegt. Um wirksam zu werden, muss die Strategie in ein konsistentes, alle wichtigen strategischen Festlegungen berücksichtigendes Geschäftsmodell gegossen werden. Gesteuert werden die unternehmerischen Prozesse durch Führungskräfte, die die Grundsätze guter Führung beherrschen. Damit sind die nach Maßgabe des St. Galler Management-Modells wichtigsten Einflussmöglichkeiten der Unternehmensführung auf den Unternehmenserfolg definiert: Strategie, Organisation, Kultur. Weil externer Rechtsrat oft direkt das Risikomanagement des Unternehmens bedient, werden dessen Grundsätze noch einmal ins Bewusstsein gerufen. Zu guter Letzt werden wichtige finanzielle Kennziffern zur Bewertung des Unternehmenserfolgs diskutiert und es wird gezeigt, welche Faktoren den Unternehmenswert bestimmen.

- Strategie
- Kundenorientierung
- Organisationsentwicklung und Change Management
- Leadership
- Risikomanagement
- Accounting und Finance

Ihre Dozenten der Universität St. Gallen



Dozent für Verhandeln
unter Druck

Dr. med. Adel Abdel-Latif, MBA

ist einer von wenigen weltweit existierenden Ghost Negotiator und CEO der „Dr. Abdel-Latif Akademie für Verhandlungsführung“. Der Verhandlungsprofi berät hochkarätige Kunden in schwierigen Verhandlungen diskret, für die Gegenseite unsichtbar, aus dem Hintergrund.

Er ist Lehrbeauftragter für strategische und taktische Verhandlungsführung an der Executive School der Universität St. Gallen (ES-HSG).

Sein im Redline-Verlag publizierter Bestseller „Quick & Dirty“ gilt als Standardwerk der modernen Verhandlungs- und Managementliteratur. Der Verhandlungsberater, promovierte Mediziner/Radiologe, Buchautor, Dozent und Wirtschaftskolumnist ist Träger eines MBA, zertifizierter Globaler Verhandlungsexperte (HSG), zertifizierter Coach of Professional Development (ICF) und Weltmeister im Kickboxen.



Dozent für Kommunikation in der Transaktion und interkulturelle Kommunikation

Prof. Dr. Martin J. Eppler

ist seit 2009 Professor an der Universität St. Gallen und dort auch geschäftsführender Direktor des Instituts für Medien- und Kommunikationsmanagement. Er hat Gastprofessuren an verschiedenen Universitäten in Asien und Europa innegehabt und war als Berater für unterschiedliche Organisationen und Unternehmen tätig, u.a. die Vereinten Nationen, Philips, UBS, Daimler, Swiss Re. Der Forschungsschwerpunkt liegt in den Bereichen Wissensmanagement, Wissensvisualisierung und Managementkommunikation – Themen, zu denen er auch zahlreiche Aufsätze und Publikationen veröffentlicht hat.

Renate Glaser

arbeitete mehrere Jahre als Wissenschaftlerin in Forschung und Lehre und war danach in beratender und gestaltender Rolle in bildungsnahen Kulturprojekten tätig. Das Interesse an der Arbeit mit Menschen und deren Entwicklung führte sie anschließend in die interne Personalarbeit. Über zehn Jahre hinweg sammelte sie hier in unterschiedlichen Linien- und Leitungsfunktionen Führungs- und Managementenerfahrung, im Wesentlichen im Telekommunikations- und Dienstleistungssektor. Zuletzt leitete sie die Personal- und Organisationsentwicklung eines großen Internetdienstleisters und verantwortete hier auch alle Change-Management-Prozesse.

Aus ihren spezifischen Interessen und Überzeugungen leiten sich heute auch ihre Arbeitsschwerpunkte als selbstständige Beraterin ab: die Begleitung von Organisationen in Veränderungsprozessen mit Schwerpunkt M&A, die Implementierung von HR-Prozessen und – Strukturen – mit Schwerpunkt Personal- und Organisationsentwicklung – sowie das Coaching von Führungskräften, Projekt- oder Linienmitarbeitern und Teams.



Dozentin für Feedback,
Teamentwicklung

Dr. Carolin Güssow

absolvierte ihr Volkswirtschaftsstudium an der Universität Konstanz. Während ihres Studiums engagierte sie sich an den Lehrstühlen für Statistik und Wirtschaftspolitik. 2002 kam sie als Assistentin und Doktorandin an das Institut für Empirische Forschung und Wirtschaftspolitik (FEW-HSG) der Universität St. Gallen zu Prof. Dr. Franz Jaeger. Seit 2003 arbeitet sie intensiv am Simulationsmodell SwissSim mit. Ihre Doktorarbeit „Die Ökonomie der Spende“ schloss sie 2008 nach einem Stipendium in den USA ab. Sie ist bis heute Lehrbeauftragte der HSG für Volkswirtschaftslehre. Seit 2014 ist sie Geschäftsführerin des Montagsforums, einer öffentlichen Vorlesungsreihe.



Dozentin für Ökonomische Grundlagen



Dozent für Investitionsmanagement

Dr. Stefan Jaeger

war zehn Jahre lang Managing Director der Almafina Jaeger, A SunGard Company, einem Anbieter systembasierter Lösungen und konzeptioneller Beratung für Banken und Unternehmen in den Bereichen Asset- und Liability-Management sowie Risikomanagement. Heute ist Stefan Jaeger Leiter der Abteilung Beratung & Vertrieb Anlagenkunden bei der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. Zuvor war Stefan Jaeger bei Wegelin & Co., Privatbankiers als Mitglied der Geschäftsleitung und als CEO der Notenstein Privatbank AG, St. Gallen tätig. Er war außerdem Mitglied des Aufsichtsrats der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (FMA) für die Mandatsperiode 2005 bis 2009. Weiterhin nimmt er Lehraufträge an den Universitäten St. Gallen und Ho Chi Minh City (Vietnam) in den Bereichen Portfoliotheorie, derivative Instrumente, Risikomanagement und Corporate Governance wahr.



Dozent für Feedback geben und nehmen

Ulrich Königswieser

Studium der Wirtschaftswissenschaften, Mag.rer.soc.oec. Ausbildung in Gruppendynamik, Systemische Berater-Langzeitausbildung.

Am Beginn der Laufbahn von Ulrich Königswieser standen Trainer- und Beratertätigkeiten im Netzwerk einer systemischen Beratergruppe. Es folgten einige Jahre Beratungstätigkeit im Bereich Handel/Industrie, Banken und Non-profit-Organisationen als Mitarbeiter eines internationalen Beratungsunternehmens. Seine Tätigkeitsschwerpunkte: Begleitung von komplexen Veränderungsprozessen, Kulturveränderungsprozessen, Führungskräfteentwicklung, Multiprojektmanagement, Strategie- und Leitbildentwicklung, Optimierung von Geschäftsprozessen, Merger- und Fusionsprozesse. Er leitet den strategischen Schwerpunktbereich Internationalisierung und arbeitet daher in verstärktem Maß in Europa sowie in Asien. Er ist Managementtrainer und Coach. Darüber hinaus ist er Lehrbeauftragter an internationalen Universitäten.

Prof. Dr. Peter Leibfried

ist Professor für Audit und Accounting sowie Geschäftsführender Direktor des Instituts für Accounting, Controlling und Auditing an der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Rechnungslegungsgremiums Swiss GAAP FER, der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge sowie mehrerer Verwaltungs- und Aufsichtsräte. Neben verschiedenen anderen Aktivitäten war Peter Leibfried langjähriger Mitgründer, Vorstand und Geschäftsführer der auf Beratung und Training in kapitalmarktorientierter Rechnungslegung spezialisierten FAS AG, Akademie für Internationale Rechnungslegung, Stuttgart, und Projektleiter bei Arthur Andersen. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen internationale Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, Financial Governance und Kapitalmarkt.



Dozent für Accounting

Prof. Dr. Bruno Mascello

LL.M., Rechtsanwalt, EMBA-HSG

ist in der Schweiz als Rechtsanwalt zugelassen. Er ist heute Akademischer Direktor und Dozent im Geschäftsbereich Law & Management der Executive School of Management, Technology and Management der Universität St. Gallen sowie Studienleiter des MLP-HSG Programms. Schwerpunkte seiner wissenschaftlichen Tätigkeit liegen an der Schnittstelle von Recht und Betriebswirtschaft. Zuvor war er bei der Zurich Financial Services als Rechtskonsulent und in verschiedenen führenden Managementpositionen der globalen Rechtsfunktion tätig (zuletzt als Chief Operations Officer Group Legal und Regional General Counsel Middle East). Bevor er zur Zurich kam, arbeitete er als Rechtsanwalt in einer international tätigen wirtschaftsorientierten Anwaltskanzlei in Zürich.



Academic Director
Law & Management
Legal Management



Dozentin für Leadership

Felicitas Morhart

ist Professorin für Marketing an der HEC Lausanne, Universität Lausanne. Sie studierte Kommunikationswissenschaft, Organisationspsychologie und Medienrecht an der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) in München, Deutschland. Im Jahr 2008 promovierte sie an der Universität St. Gallen in Marketing und verbrachte neun Monate als Gastwissenschaftlerin an der University of Michigan, Ann Arbor. Im Jahr 2009 kam Felicitas als Assistenzprofessorin an die Universität Lausanne, wo sie 2014 zur ordentlichen Professorin ernannt wurde. Felicitas Morharts Forschungsinteresse dreht sich um die Frage, wie Unternehmen durch ihre Marketing- und Branding-Aktivitäten Sinn und Wohlbefinden für Stakeholder (insbesondere Kunden, Mitarbeiter, Manager und die Gesellschaft) schaffen können. Ihre zentralen Arbeiten liegen an der Schnittstelle von Marketing, Management/Führung und Wirtschaftsethik, wie zum Beispiel ihre Arbeiten zu markenspezifischer transformationaler Führung, transformationalem Verkauf, Markenauthentizität und eudaimonischem Konsum.



Dozent für Bankwirtschaft

Prof. Dr. Stefan Morkötter

ist geschäftsführender Direktor am St. Gallen Institute of Management in Asia (SGI-HSG), dem lokalen Institut der Universität St. Gallen in Singapore. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Banking, Wealth Management, Kreditrisiken sowie Private Equity. Als Assistenzprofessor gehört Stefan Morkötter zur School of Finance der Universität St. Gallen und unterrichtet auf der Bachelor- und Master-Stufe sowie im MBA- und EMBA-Programm und verschiedenen Weiterbildungsprogrammen der Universität St. Gallen.

Stefan Morkötter studierte Betriebswirtschaftslehre am Dartmouth College, der Universität Münster sowie der Universität St. Gallen, an der er das Master- und das Promotionsstudium abschloss. Es folgten Forschungsaufenthalte u.a. an der University of Oxford. Von 2008 bis 2012 unterrichtete er als Gastprofessor regelmäßig an der Shanxi University of Finance and Economics in Taiyuan,

China. Von 2007 bis 2013 war Stefan Morkötter Mitarbeiter des Schweizerischen Institutes für Banken und Finanzen an der Universität St. Gallen und sammelte zuvor praktische Erfahrungen in der Finanzindustrie bei einer Europäischen Großbank. Er ist zudem Gastforscher an der Singapore Management University.

Robert P. G. Ruttmann

arbeitet als Direktor im Investment Office der Bank Julius Bär. Davor arbeitete Herr Ruttmann in verschiedenen Positionen im Global Investment Products and Strategy Committee Office der Bank Credit Suisse AG, wie auch als Aktienanalyst und -strategie im Global Research der Bank. Er ist außerdem als Dozent im Executive MBA Programm der Universität St. Gallen tätig, wo er zu diversen finanzspezifischen Themen referiert. Robert Ruttmann verfügt über zwei Masterdiplome der Universität St. Gallen in Banking and Finance und in International Affairs & Governance. Sein Grundstudium in der Volkswirtschaftslehre absolvierte er am Bates College, USA. Herr Ruttmann ist in Südafrika geboren und aufgewachsen.



Dozent für Transaktionsfinanzierung

Stefan Spies

gehört zu den führenden Coaches im TopManagement. Seit 1999 profitieren Führungskräfte von dem Knowhow des Theatermenschen: Indem er die Werkzeuge von Regisseur und Schauspieler auf berufliche Situationen anwendet, erfüllt er den Wunsch, das eigene Auftreten in schwierigen beruflichen Begegnungen auf glaubhafte Art gestaltbar zu machen. Seine Vorträge, die man wohl besser als »Körpersprache-Shows« bezeichnet, bieten herausragendes Infotainment: Mitreißend und nachhaltig werden die Zuschauer für nonverbale Signale sensibilisiert. »Der Gedanke lenkt den Körper« ist nicht nur der Titel seines Buches, sondern seine zentrale Botschaft: Nicht die äußere Pose, sondern die innere Haltung führt zu einem souveränen Auftritt.



Dozent für souveräne Körpersprache



Dozent für Märkte und
Industrien / Wrap-Up
HM Akademie
St. Gallen

Prof. em. Dr. Leo Staub

ist seit 1986 als Anwalt tätig und Gründer der Firma Staub Rechtsanwälte. Seit 1998 ist er Lehrbeauftragter und seit 2005 Titularprofessor für Privat- und Wirtschaftsrecht sowie für Legal Management an der Universität St. Gallen. Von 2006 bis 2020 war er Akademischer Direktor der ES-HSG und verantwortete dort den Geschäftsbereich „Offene Programme“ sowie die Schnittstelle Recht für alle Programme der ES-HSG. Seine Spezialgebiete umfassen u.a. Bank- und Gesellschaftsrecht sowie Fragestellungen im Zusammenhang mit der Umstrukturierung sowie dem Kauf und Verkauf von Unternehmen. Ein Fokus seiner Forschungs- und Publikationstätigkeit ist der Bereich Legal Management.



Dozent für Finance

Dr. Thorsten G. Truijens

ist Managing Partner der Controlling Partner St. Gallen AG, einer Beratungsfirma mit Schwerpunkt in den Bereichen Managementberatung zu finanzieller Führung sowie Umsetzung und Implementierung von Controllingkonzepten. Thorsten G. Truijens verfügt über langjährige Erfahrung im Controlling und war u.a. bei der Adam Opel AG (Rüsselsheim) tätig. Darüber hinaus verfügt er über internationale Lehrerfahrung (z.B. Melbourne Business School, Harvard Business School) und ist in verschiedenen Weiterbildungsprogrammen aktiv, seit 2001 auch als Dozent in den Weiterbildungsprogrammen der HSG.

Gabe Shawn Varges

M.A. J.D., Member of New York Bar

Gabe Shawn Varges ist Senior Partner des internationalen Beratungsunternehmens HCM an den Standorten Zürich und Genf. Zudem ist er Lehrbeauftragter an der Executive School der Universität St. Gallen. Er berät Aufsichtsräte, Management und Funktionsleiter in strategischen und operationellen Aspekten der Governance, Vergütung und Compliance. Zuvor war er Head of Governance des Finanzdienstleistungsregulators in der Schweiz. Dort überwachte er die Governance-, Compliance- und Vergütungsbereiche bei Banken und Versicherern und repräsentierte die Behörde in verschiedenen internationalen Gremien. Dazu gehörten die OECD, der FSB, der BCBS und auch das IAIS. Darüber hinaus fungierte er zuvor auch als Chief Compliance Officer der Zurich Insurance Group und als Anwalt in der internationalen Kanzlei Shearman & Sterling. Er hat verschiedene Artikel veröffentlicht und ist Aufsichtsratsmitglied der Ethics & Compliance Switzerland.



Dozent für Compliance

Ihre Dozenten von Hengeler Mueller



Dozentin für Steuerrecht

Dr. Stefanie Beinert

LL.M. (Chicago), Steuerberaterin

ist seit 1995 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in Frankfurt arbeitet sie schwerpunktmäßig im Bereich Steuerrecht. Darüber hinaus ist Stefanie Beinert Lehrbeauftragte der Universität Hohenheim und Autorin zahlreicher Veröffentlichungen zum Thema Unternehmenssteuerrecht.



Dozentin für Gesellschaftsrecht,
Bank- und Kapitalmarktrecht

Dr. Lucina Berger

LL.M. (Yale)

ist seit 2009 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in Frankfurt ist sie im Gesellschaftsrecht, insbesondere bei Fragen der Corporate Governance, Compliance und Haftung, bei Umstrukturierungen und M&A-Transaktionen tätig.



Dozent für Arbeitsrecht

Hendrik Bockenheimer

ist seit 2007 als Rechtsanwalt tätig. Seit 2014 ist er als Partner von Hengeler Mueller in Frankfurt schwerpunktmäßig im Bereich Arbeitsrecht tätig.



Dozentin für Bank- und Kapitalmarktrecht

Dr. Daniela Böning

LL.M. (Berkeley)

ist seit 2010 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in Frankfurt arbeitet sie schwerpunktmäßig in den Bereichen Bank- und Finanzrecht, Finanzierungen sowie Immobilienfinanzierungen.

Dr. Jan D. Bonhage

LL.M. (NYU), Attorney-at-law (N.Y.)

ist seit 2004 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Berlin arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Öffentliches Wirtschaftsrecht und Vergaberecht, regulierte Industrien, Verkehr und Infrastruktur.



Dozent für Öffentliches
Wirtschaftsrecht

Dr. Frank Burmeister

ist seit 1997 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Frankfurt arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions und Gesellschaftsrecht. Frank Burmeister berät außerdem im Bereich Restrukturierung sowie bei der Neuordnung von Unternehmen.



Dozent für M&A;
Insolvenz und Restrukturierung

Dr. Dirk Busch

Maître en Droit (Straßburg), M.B.A. (Düsseldorf Business School)

ist seit 2005 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Kapitalmarktrecht, Gesellschaftsrecht, Neuordnung von Unternehmen sowie Mergers & Acquisitions.



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Annika Clauss

LL.M. (Harvard), Attorney-at-law (N.Y.)

ist seit 2007 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in Frankfurt arbeitet sie schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions und Gesellschaftsrecht. Annika Clauss ist Co-Autorin des Beck'schen M&A-Handbuchs und Mitglied des Hengeler Mueller China Desk.



Dozentin für M&A



Dozent für M&A

Dr. Albrecht Conrad

LL.M. (Columbia)

ist seit 1999 Rechtsanwalt und seit 2004 als Partner im Berliner Büro tätig. Seine Schwerpunkte sind die Bereiche Mergers & Acquisitions, Gesellschaftsrecht und Private Equity sowie TMT. Albrecht Conrad ist Mitglied des Hengeler Mueller India Desk und der Ländergruppen Frankreich und Italien.



Dozentin für Anwaltliches Berufsrecht/Compliance

Dr. Alla Dröbler

ist seit 2014 Rechtsanwältin und arbeitet als Director Compliance in unserem Düsseldorfer Büro. Alla Dröbler berät und vertritt deutsche und internationale Unternehmen und die öffentliche Hand zu allen Fragen des Öffentlichen Wirtschaftsrechts, wobei ihre Spezialisierung im Datenschutzrecht liegt.



Dozent für Dispute Resolution

Dr. Daniel Engel

LL.M. (George Washington University)

ist seit 2015 Rechtsanwalt. Als Partner vertritt Daniel Engel aus unserem Münchener Büro Unternehmen in komplexen Rechtsstreitigkeiten vor staatlichen Gerichten, in Schiedsverfahren und bei außergerichtlichen Streitbeilegungen.



Dozent für Steuerrecht

Dr. Markus Ernst

LL.M. (New York University)

berät zu steuerlichen Fragestellungen bei Transaktionen, Umstrukturierungen, Finanzierungen, Betriebsprüfungen und streitigen Verfahren. Neben dem transaktionsbegleitenden Steuerrecht und der steuerlichen Strukturberatung bildet die Begleitung von Finanzinstituten bei steuergetriebenen internen Ermittlungen einen weiteren Schwerpunkt seiner Tätigkeit.

Dr. Daniela Favoccia

ist seit 1993 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in Frankfurt arbeitet sie schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity, Compliance sowie Gesellschaftsrecht. Daniela Favoccia berät zudem in den Bereichen Equity Capital Markets sowie bei der Neuordnung von Unternehmen und ist Mitglied des Hengeler Mueller India Desk.



Dozentin für Gesellschaftsrecht; Bank- und Kapitalmarktrecht

Dr. Georg A. Frowein

LL.M. (Michigan), Attorney-at-Law (N.Y.)

ist seit 1998 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner im Frankfurter Büro arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions sowie Private Equity und Venture Capital. Außerdem berät er im Bereich Immobilientransaktionen.



Dozent für M&A

Dr. Christian Hoefs

ist seit 2002 als Rechtsanwalt tätig. Er ist Partner mit Schwerpunkt in den Bereichen des Arbeitsrechts und der betrieblichen Altersversorgung. Christian Hoefs ist Lehrbeauftragter der Georg-August-Universität Göttingen und Autor verschiedener Publikationen im Arbeitsrecht.



Dozent für Arbeitsrecht

Dr. Andreas Hoger

LL.M. (Harvard)

ist seit 2009 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Frankfurt arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity und Gesellschaftsrecht.



Dozent für M&A; Gesellschaftsrecht



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Daniel Illhardt

LL.M. (Cambridge)

ist seit 2014 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in München arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht und Kapitalmarktrecht. Zudem ist er seit 2014 als Lehrbeauftragter an der Friedrich-Schiller-Universität in Jena im Bereich Handels-, Gesellschafts-, Unternehmens- und Konzernrecht tätig.



Dozentin für Datenschutz;
Öffentliches Wirtschaftsrecht

Dr. Vera Jungkind

Maîtrise en Droit (Paris)

ist seit 2006 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in Düsseldorf arbeitet sie schwerpunktmäßig im Bereich Datenschutzrecht (internationale Datentransfers, Datenschutz bei Fusionen und Übernahmen, Internal Investigations, Datenverarbeitung, Cloud Computing, datenschutzrechtliche Verfahren) und Öffentliches Wirtschaftsrecht.



Dozent für Bank- und Kapital-
marktrecht

Heinrich Knepper

Licence en Droit (Paris)

ist seit 1995 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Frankfurt arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Finanzierung / Restrukturierung, Mergers & Acquisitions und Private Equity.



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Rainer Krause

LL.M. (Pennsylvania), S.J.D. (Pennsylvania)

ist seit 1994 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Gesellschaftsrecht, Neuordnung von Unternehmen sowie Compliance. Rainer Krause ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen.

Dr. Simon Patrick Link

Dipl.-Kfm.

ist seit 2006 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner im Münchener Büro arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht und Neuordnung von Unternehmen.



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Thorsten Mäger

ist seit 1996 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Kartellrecht und Fusionskontrolle sowie Energierecht. Thorsten Mäger ist u.a. Co-Autor des Münchener Kommentars zum Europäischen und Deutschen Kartellrecht sowie Autor zahlreicher anderer Veröffentlichungen.



Dozent für Kartellrecht

Dr. Jörg Meinzenbach

LL.M. (London)

ist seit 2010 als Rechtsanwalt tätig. Als Counsel in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Kartellrecht und Fusionskontrolle sowie Öffentliches Wirtschaftsrecht und Regulierung.



Dozent für Öffentliches
Wirtschaftsrecht

Thomas Meurer

ist seit 2000 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner im Düsseldorfer Büro arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Gesellschaftsrecht und Neuordnung von Unternehmen sowie Private Equity und Venture Capital. Außerdem berät er im Bereich Immobilientransaktionen.



Dozent für M&A



Dozent für M&A

Dr. Christian Möller

LL.M. (Duke)

ist seit 1995 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity, Venture Capital und Gesellschaftsrecht sowie Neuordnung von Unternehmen. Er ist Mitglied des Hengeler Mueller China Desk.



Dozent für Gesellschaftsrecht und M&A

Dr. Daniel Möritz

LL.M. (New York), Attorney-at-Law (New York)

ist seit 2011 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in München arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Dispute Resolution, Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions und Private Equity.



Dozent für Dispute Resolution

Dr. Mathäus Mogendorf

LL.M. (Berkeley), Attorney-at-Law (New York)

ist seit 2015 als Rechtsanwalt tätig. Mathäus Mogendorf ist Mitglied der Dispute Resolution-Gruppe von Hengeler Mueller. Als Partner in Berlin vertritt er schwerpunktmäßig Unternehmen in Rechtsstreitigkeiten vor staatlichen Gerichten, in Schiedsverfahren und bei der außergerichtlichen Streitbeilegung.



Dozent für M&A

Dr. Alexander Nolte

Dipl.-Kfm.

ist seit 2004 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions und Gesellschaftsrecht.

Dr. Thomas B. Paul

Dipl.-Kfm., Dipl.-Vw.

ist seit 2009 als Rechtsanwalt tätig. Seit 2016 ist er Partner im Düsseldorfer Büro und berät vor allem im allgemeinen Gesellschaftsrecht sowie im Bereich Dispute Resolution. Ein Tätigkeitsschwerpunkt in jüngerer Zeit sind Kartellzivilverfahren (Competition Litigation).



Dozent für Gesellschaftsrecht, Kartellrecht

Dr. Fabian Quast

LL.M. (London)

Als Partner in Berlin arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Öffentliches Wirtschaftsrecht, Europa- und Verfassungsrecht sowie regulierte Industrien. Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen im Umwelt- und Produktrecht sowie in den Bereichen Automotive und Energie.



Dozent für Öffentliches Wirtschaftsrecht

Alexander G. Rang

ist seit 2004 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Frankfurt arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Bank- und Kapitalmarktrecht, Finanzaufsicht, Finanzierung und Securitisation.



Dozent für Bank- und Kapitalmarktrecht

Dr. Oliver Rieckers

LL.M. (Chicago)

ist seit 2005 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Neuordnung von Unternehmen, Mergers & Acquisitions sowie gesellschaftsrechtliche Prozessführung und Schiedsverfahren. Oliver Rieckers ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen im Bereich des Gesellschaftsrechts.



Dozent für Gesellschaftsrecht



Dozent für Kartellrecht

Dr. Markus Röhrig

LL.M. (Georgetown), Attorney-at-Law (N.Y.)

ist seit 2004 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Brüssel berät er vor allem zum deutschen und europäischen Kartellrecht, zur Fusionskontrolle sowie zu Fragen rund um das Thema Compliance. Erfahrungen mit dem Kartellrecht aus der Perspektive eines In-House Counsels konnte er im Rahmen eines sechsmonatigen Secondments bei einem deutschen DAX-Konzern machen.



Dozent für M&A; Gesellschaftsrecht

Dr. Joachim Rosengarten

LL.M. (Berkeley)

ist seit 1991 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Frankfurt arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Unternehmensnachfolge sowie Gesellschaftsrecht.



Dozentin für Gesellschaftsrecht

Dr. Viola Sailer-Coceani

ist seit 2000 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in München arbeitet sie schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht und Corporate Litigation. Sie ist u.a. Co-Autorin des AktG-Kommentars von Schmidt / Lutter.



Dozent für Dispute Resolution; Compliance

Dr. Carsten van de Sande

LL.M. (Duke), Attorney-at-Law (N.Y.)

ist seit 2001 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Frankfurt arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Konfliktlösung (Prozesse, Schiedsverfahren, Alternative Streitbelegung), Compliance, Interne Untersuchungen sowie IT / Outsourcing.

Dr. Matthias Scheifele

Steuerberater

ist seit 2005 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in München arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Steuerrecht und Bilanzrecht.

Dr. Andrea Schlaffge

ist seit dem Jahr 2000 bei Hengeler Mueller im Bereich Gewerblicher Rechtsschutz tätig, seit 2009 als Counsel. Schwerpunkte ihrer Arbeit liegen im Marken- und Wettbewerbsrecht, der Gestaltung von Lizenzverträgen, dem Arbeitnehmererfinderrecht sowie der Beratung im Rahmen von IP / IT-Transaktionen.



Dozent für Steuerrecht



Dozentin für Gewerblicher Rechtsschutz

Dr. Sebastian Schneider

ist seit 2010 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Berlin arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions, Öffentliches Wirtschaftsrecht, Regulierung, Private Equity und Venture Capital.



Dozent für Gesellschaftsrecht und M&A

Dr. Sven H. Schneider

LL.M. (Berkeley), Attorney-at-Law (N.Y.)

Sven H. Schneider arbeitet als Partner in Frankfurt am Main schwerpunktmäßig in den Bereichen Bankgesellschafts- und -aufsichtsrecht, Kapitalmarktrecht sowie Compliance / Interne Untersuchungen. Sven H. Schneider ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen u.a. zum Kapitalmarkt- und Gesellschaftsrecht und einer der Geschäftsführenden Herausgeber der Neuen Zeitschrift für Gesellschaftsrecht (NZG).



Dozent für Bank- und Kapitalmarktrecht; Compliance



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Kai-Steffen Scholz

Licence en Droit (Bordeaux)

ist seit 1999 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Berlin arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht sowie Mergers & Acquisitions. Er berät außerdem bei der Neuordnung von Unternehmen. Kai-Steffen Scholz ist Co-Autor des Handbuchs der Personengesellschaften sowie des Beck'schen Formularbuchs zum Bürgerlichen, Handels- und Wirtschaftsrecht.



Dozent für Knowledge Management

Florian Schormair

ist seit 2007 als Rechtsanwalt tätig. Er ist Senior Knowledge Management Lawyer in unserer Praxisgruppe Finanzierungen und deckt den Bereich der syndizierten Finanzierungen ab, insbesondere im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen, Unternehmensfinanzierungen und Projektfinanzierungen.



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Christian Schwandtner

Dipl.-Betriebswirt (BA)

ist seit 2005 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf ist er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity, Gesellschaftsrecht und Neuordnung von Unternehmen tätig.



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Georg Seyfarth

LL.M. (Duke)

ist seit 1996 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Neuordnung von Unternehmen, Unternehmensnachfolge, Compliance sowie Mergers & Acquisitions. Er berät außerdem bei Prozessen und Schiedsverfahren.

Prof. Dr. Wolfgang Spoerr

LL.M. (Edinburgh)

ist seit 1994 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Berlin arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Telekommunikation und Medien, Umwelt, Biotechnologie sowie Healthcare. Er berät außerdem im Bereich des Öffentlichen Wirtschaftsrechts. Er ist Mitglied der Gesellschaft für Umweltrecht und der International Bar Association (IBA). Wolfgang Spoerr ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen.

Dr. Martin Ulbrich

LL.M. (Harvard), Attorney-at-Law (N.Y.)

ist seit 2010 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions und Gesellschaftsrecht.

Prof. Dr. Dirk Uwer

LL.M. (Northumbria), Mag. rer. publ.

ist seit 1999 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf berät er im Öffentlichen Wirtschaftsrecht mit Schwerpunkten im Umwelt- und Energierecht, Healthcare & Life Sciences, insbesondere Arzneimittelrecht, sowie im Datenschutzrecht. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und Mitglied einer Reihe von wissenschaftlichen Gesellschaften.

Prof. Dr. Jochen Vetter

Dipl.-Ök.

ist seit 1995 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in München arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschafts- und Konzernrecht sowie Mergers & Acquisitions. Jochen Vetter ist Lehrbeauftragter an der Universität zu Köln sowie Mitglied verschiedener Arbeitskreise zum deutschen und europäischen Unternehmensrecht. Er ist Autor vielfältiger Beiträge zu Fragen des Unternehmens-, Gesellschafts- und Übernahmerechts in Kommentaren, Handbüchern und Zeitschriften.



Dozent für Öffentliches
Wirtschaftsrecht



Dozent für M&A



Dozent für Öffentliches
Wirtschaftsrecht und für Anwaltliches
Berufsrecht/Compliance



Dozent für M&A; Gesellschaftsrecht



Dozent für Bank- und Kapitalmarktrecht

Dr. Nikolaus Vieten

Dipl.-Kfm.

ist seit 2002 Rechtsanwalt. Er war von 2007 bis 2008 als Director einer Investmentbank in London im Bereich notleidender Kredite und Immobilieninvestitionen tätig. Als Partner in Frankfurt berät er schwerpunktmäßig in den Bereichen Finanzierung, Restrukturierung, Kreditportfolien sowie Mergers & Acquisitions.



Dozent für M&A

Dr. Daniel M. Weiß

LL.M. (Chicago)

ist seit 2000 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Frankfurt arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Finanzaufsicht, Restrukturierung und Insolvenz, Securitisation sowie Bank- und Kapitalmarktrecht.



Dozent für Gesellschaftsrecht

Dr. Christian Wentrup

LL.M. (Harvard), Attorney-at-Law (N.Y.), Diplom-Volkswirt

ist seit 2005 Rechtsanwalt. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er vor allem in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Gesellschaftsrecht und Neuordnung von Unternehmen. Ein Schwerpunkt der Tätigkeit von Christian Wentrup liegt dabei in der Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien.



Dozent für M&A

Dr. Jens Wenzel

LL.M. (Köln), Maîtrise en Droit (Paris)

ist seit 2007 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Berlin arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions, Private Equity und Venture Capital.

Dr. Daniel Wiegand

LL.M. (NYU)

ist seit 2001 als Rechtsanwalt tätig und seit 2008 Partner in München. Er arbeitet schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity, Venture Capital, Gesellschaftsrecht sowie Neuordnung von Unternehmen.



Dozent für M&A

Dr. Bernd Wirbel

ist seit 1998 als Rechtsanwalt tätig. Als Partner in Düsseldorf arbeitet er schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity, Venture Capital sowie Gesellschaftsrecht. Bernd Wirbel berät außerdem bei der Neuordnung von Unternehmen. Er ist Co-Autor des Münchener Handbuchs des Gesellschaftsrechts.



Dozent für Gesellschaftsrecht

Johanna Wirth

LL.M. (NYU), Attorney-at-Law (N.Y.)

ist seit 2008 als Rechtsanwältin tätig. Als Partnerin in Berlin arbeitet sie schwerpunktmäßig in den Bereichen Konfliktlösung (Prozesse, Schiedsverfahren, Alternative Streitbeilegung), Compliance und Interne Untersuchungen.



Dozentin für Dispute Resolution; Compliance

Dr. Pierre G. Zickert

ist als Manager im Bereich Legal Technology der Kanzlei tätig, entwickelt Legal-Technology-Strategien und steuert Legal-Technology-Projekte.



Dozent für Legal Tech



Dozent für M&A

Prof. Dr. Hans-Jörg Ziegenhain

LL.M. (Michigan)

ist seit 1991 Rechtsanwalt, seit 2006 Partner bei Hengeler Mueller im Münchner Büro und dort schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions und Private Equity tätig. Er ist Co-Autor des Handbuchs des US-amerikanischen Handels-, Gesellschafts- und Wirtschaftsrechts und des Handbuchs Zivil-, Wirtschafts- und Unternehmensrecht, C.H. Beck München. Seit 2007 ist er Lehrbeauftragter an der Ludwig-Maximilians-Universität in München.

Ihr Kontakt

Wir suchen ständig qualifizierte Juristinnen und Juristen für alle Tätigkeitsgebiete und Standorte, ob mit oder ohne Berufserfahrung. Bewerbungen können jederzeit über das Bewerbungsportal auf unserer Homepage eingereicht werden.

Dort finden Sie auch weitere Informationen zu Einstiegsmöglichkeiten, zu aktuellen Veranstaltungen und zur Kanzleikultur von Hengeler Mueller sowie zahlreiche Erfahrungsberichte von aktiven oder ehemaligen Kolleginnen und Kollegen, etwa zum Praktikum, Referendariat, einer wissenschaftlichen Mitarbeit oder zu ihren Erfahrungen als Associate bei Hengeler Mueller.

Fragen zu Hengeler Mueller sowie zu Ihrer Bewerbung beantworten Ihnen gerne unsere Partner des Hiring Ausschusses



Dr. Jan D. Bonhage
jan.bonhage@hengeler.com



Dr. Carl-Philipp Eberlein
carl-philipp.eberlein@hengeler.com



Dr. Antonia Hösch
antonia.hoesch@hengeler.com



Dr. Markus Ernst
markus.ernst@hengeler.com



Kyra Wein

HR Manager
Learning & Development
T +49 69 17095 208
kyra.wein@hengeler.com



HM Akademie
St. Gallen

Jurakenntnisse allein machen noch keinen guten Anwalt. Mindestens ebenso wichtig sind das Verständnis für die unternehmerischen Entscheidungen und wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Mandanten, Kommunikations- und Verhandlungsgeschick und der Blick für die größeren Zusammenhänge. Unsere HM Akademie St. Gallen komplettiert die Ausbildung „on the job“ – mit praktischem Nutzen und akademischem Abschluss.

➤ www.hengeler.com/de/hm-akademie-st-gallen

