

## Anmeldung

Das Seminar wendet sich an Unternehmensinhaber und Führungskräfte.

### Kostenbeitrag:

CHF 430,00 inkl. MwSt. pro Teilnehmer

### Anmeldung:

per Email an: [info@ifbc.ch](mailto:info@ifbc.ch),

per Post an: IFBC AG, Riedtlistrasse 19, 8006 Zürich,

per Telefon unter: +41 43 255 14 55

oder unter [www.catcap.de/veranstaltungen.html](http://www.catcap.de/veranstaltungen.html)

Zürich | Montag, den 11.09.2017

Radisson Blu Hotel, Zurich Airport, CH - 8058 Zürich-Flughafen

## Über IFBC

IFBC ist ein in der Schweiz führender Corporate Finance und M&A Berater, spezialisiert auf die erfolgreiche Umsetzung von Unternehmenstransaktionen. Seit 1997 unterstützt IFBC zudem Unternehmen unterschiedlicher Branchen bei finanzwirtschaftlichen Fragestellungen in den Bereichen Performance Management, Financial Risk Management und IFRS Advisory.

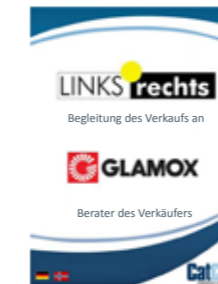
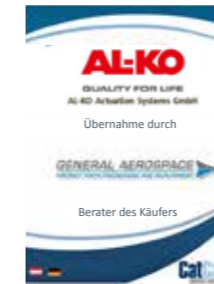
## Über CatCap

CatCap – eine partnergeführte Corporate Finance Beratung – begleitet Familienunternehmen und ihre Gesellschafter bei der Umsetzung von M&A Transaktionen weltweit. CatCap ist in Deutschland mit 26 Mitarbeitern und 6 Partnern in Hamburg und München vertreten.

## Über Globalscope

CatCap und IFBC sind Mitglieder bei Globalscope, einer von Unternehmen geführten globalen Partnerschaft internationaler M&A Boutiquen. 1987 gegründet hat sich Globalscope mit 53 Mitgliedern in 42 Ländern auf 5 Kontinenten und mehr als 500 Beratern zu einer der führenden M&A Partnerschaften entwickelt.

## Aktuelle Referenzen



## Aktuelle Referenzen

# Unternehmensbewertung und Unternehmenskauf / -verkauf – Unternehmer-Perspektive



## Einführung

Für die Gesellschafter und das Management eines Unternehmens ist die Realisierung des Wertzuwachses durch den Verkauf von Unternehmensanteilen oder des gesamten Unternehmens eine wichtige strategische Option. Gleichfalls können auch Akquisitionen Bestandteil der Wachstumsstrategie sein.

Mit Erfahrung aus mehr als 350 Transaktionen geben wir in unserem Seminar Antworten auf die folgenden Fragen:

- Was ist mein Unternehmen wert und woran erkenne ich den richtigen Zeitpunkt für eine Transaktion?
- Welche Vorbereitungen muss ich treffen? Wie kann ich den Wert zum Exitzeitpunkt hin noch steigern?
- Wie läuft der Kauf- und Verkaufsprozess konkret ab?
- Wie finde ich auch international den richtigen Käufer oder das richtige Unternehmen als Zukauf?
- Wie läuft die Partnerschaft mit Finanzinvestoren?
  - Anlässe: Nachfolgeregelung und Wachstumsfinanzierung
  - Zusammenarbeit und Mehrwert wachstumsorientierter Finanzinvestoren
- Wie kann der Wert durch professionelle Vorbereitung und Verhandlungsführung in einen optimalen Kaufpreis gemünzt werden?
- Ticken die Uhren in London, San Francisco oder Mumbai anders?
- Wie stelle ich sicher, dass ich nach der Transaktion keinen „Kater“ bekomme?

Das Seminar zeigt auf, wie der Unternehmer durch aktive Vorbereitungen den künftigen Verkaufserlös bzw. Kaufpreis optimieren kann. Die optimale Gestaltung des Prozesses wird praxisnah referiert: Vom Erstgespräch über die Unterzeichnung eines LOI bis zum Kaufvertrag. Sie erhalten in diesem Tagesseminar konzeptionelles Know-how für die Gestaltung Ihres Unternehmenskaufes/ -verkaufes und damit das Rüstzeug für die Gespräche mit interessierten Käufern, Mitgesellschaftern oder Wettbewerbern.

Gleichzeitig zeigt das Seminar für die Umsetzung von Zukäufen die wichtigsten Schritte auf, von der Entwicklung einer Akquisitionsstrategie zur richtigen Ansprache und Umsetzung einer Transaktion.

## Programmübersicht

09:00 Uhr	<b>Begrüßung und Vorstellung der Seminarteilnehmer</b>	13:00 Uhr	<b>Mittagessen</b>
09:15 Uhr	<b>Der M&amp;A Markt:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Transaktionsentwicklung in der Schweiz/ international</li><li>- Ziel- und Käuferländer / Ziel- und Käuferbranchen</li><li>- Die Relevanz von M&amp;A</li></ul>	14:00 Uhr	<b>Aktive Kauf-/ Verkaufsvorbereitung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Notwendige Vorbereitungen und Unterlagen</li><li>- Prozessentscheidung: Auktion, begrenzte Auktion, Einzelverhandlung</li><li>- Geheimhaltungsvereinbarung und LOI</li></ul>
10:00 Uhr	<b>Festlegung der M&amp;A Strategie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Exitfähig? Voraussetzung für eine Veräußerung und richtige Vorbereitung</li><li>- Zukünftige Rolle des Eigentümers/ des Managements</li><li>- Interessenkonflikte bei den wichtigen Stakeholdern</li><li>- Identifizierung der Werttreiber</li><li>- Positionierung und Timing für die Transaktion</li><li>- Überlegung zu potenziellem Käufer: Strategie oder Finanzinvestor, schweizer oder ausländischer Käufer</li><li>- Typische Dealrationalen</li><li>- Festlegung der Akquisitionsstrategie für Käufer</li></ul>	15:15 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
10:45 Uhr	<b>Pause</b>	15:45 Uhr	<b>Transaktionsvorbereitungen &amp; Kauf- / Verkaufsprozess</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Umgang mit Exklusivität</li><li>- Due Diligence</li><li>- Klassische Dealbreaker</li><li>- Vertragsgestaltung aus Käufer-/ Verkäufersicht</li><li>- Share Deal oder Asset Deal, alternative Deal-Strukturen</li><li>- Exkurs Cash &amp; Debt free und Working Capital</li><li>- Fester Kaufpreis, variabler Kaufpreis, Earn-out Modelle, Gewährleistungen, Sicherheitsleistungen, MAC-Klauseln</li><li>- Verhandeln im M&amp;A Prozess</li><li>- Exkurs: Internationale Transaktionen</li></ul>
11:00 Uhr	<b>Voraussetzung für Unternehmensbewertung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Erstellung eines Business- oder Finanzplans</li><li>- Fallstricke und typische Fehler</li></ul> <b>Unternehmensbewertungsverfahren im Überblick</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Grundlagen des Ertragswert- und DCF-Verfahrens</li><li>- Multiples: Umsatz, EBITDA, EBIT (vergleichbare börsennotierte Unternehmen und vergleichbare Transaktionen)</li><li>- Klärung wesentlicher Begriffe und Konzepte</li></ul> <b>Bewertung von Technologie-Unternehmen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Exit-Wert</li><li>- Vorzüge und Grenzen</li><li>- Internationale Bewertungsunterschiede</li><li>- Case Study Bewertungsüberlegungen</li></ul> <b>Exkurs: Bewertung von Synergien bei Trade Sales</b>	16:45 Uhr	<b>Fallbeispiele</b>
		17:15 Uhr	<b>Interne Erfolgs- und Misserfolgsquellen im M&amp;A Prozess</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Die Dos und Don'ts</li><li>- Die Rolle eines M&amp;A Beraters</li></ul>
		17:45 Uhr	<b>Apéro</b>

## Referenten



**Mark Miller**  
Gründer und Geschäftsführer CatCap GmbH

Mark Miller sammelte vor seiner Zeit bei CatCap Erfahrungen als Business Development Manager bei der Bertelsmann AG mit Schwerpunkt auf der Prüfung strategischer Beteiligungsmöglichkeiten.



**Caspar Graf Stauffenberg**  
Geschäftsführer CatCap GmbH

Caspar Graf Stauffenberg ist seit 2012 Geschäftsführer bei CatCap GmbH. Davor begleitete er erfolgreich den Verkauf der MAP Medizin-Technologie GmbH an die ResMed Gruppe und war Gründer und Geschäftsführer der Aequos Endoprothetik GmbH und verkaufte diese erfolgreich an die Lima Corporate, San Daniele (IT).



**Dr. Thomas Vettiger**  
Gründer und Geschäftsführer IFBC AG

Studium an der Universität St. Gallen und Dokortitel in Finance der Universität Zürich. Er arbeitet im Rahmen von Transaktionen sowohl mit kotierten Großunternehmen als auch mit Unternehmern bzw. KMU zusammen. Er ist Mitglied der Schweizerischen Übernahmekommission (UEK) und Verwaltungsrat der Investis AG sowie der Adunic AG.



**Fabian Forrer, CFA**  
Senior Advisor IFBC AG

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Zürich. Einen Teil seiner Masterausbildung absolvierte er in Tulsa, USA. Er ist weiter ein CFA® charterholder. Seine Transaktionsexpertise sammelte er sowohl als Begleiter von KMUs als auch als Berater börsenkotierter Industrie- und Energieunternehmen.