

## Seminar

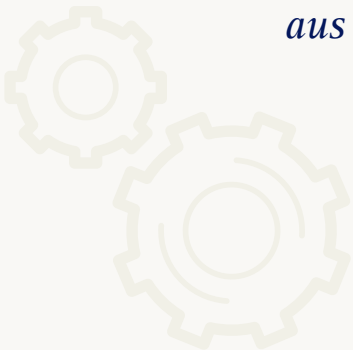
---

Mittwoch, 7. November 2018  
Radisson Blu Hotel, Zürich Airport  
*für Unternehmer und Führungskräfte*

# Unternehmensbewertung, Unternehmenskauf und -verkauf

---

*aus Unternehmer-Perspektive*



# Einführung

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

**Mit der 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?
- Wie läuft der Kauf- bzw. Verkaufsprozess konkret ab?
- Wie kann der Wert durch professionelle Vorbereitungen und Verhandlungen in einen optimalen Transaktionspreis überführt werden?
- Welche Aspekte sind bei einer Due Diligence zu beachten?
- Welche Fehler gilt es bei einer Transaktion zu vermeiden?
- Wie finde ich auch international den richtigen Käufer oder das richtige Unternehmen als Zukauf?
- Welche kritischen Aspekte gilt es bei den abzuschliessenden Verträgen zu beachten?

Das Seminar zeigt auf, wie der Unternehmer und das Management durch aktive Vorbereitungen den künftigen Verkaufserlös bzw. den Kaufpreis optimieren können.

Die optimale Gestaltung des Prozesses wird praxisnah referiert: vom Erstgespräch über die Unterzeichnung eines Letter of Intent bis zum Kaufvertrag.

Sie erhalten in diesem Tagesseminar konzeptionelles Know-how für die Gestaltung Ihres Unternehmenskaufes oder -verkaufes und damit das Rüstzeug für die Gespräche mit interessierten Käufern, Miteigentümern oder potenziellen Zielunternehmen. Zudem werden die wichtigsten Schritte für die Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Akquisitionsstrategie thematisiert.

## Referenten



### **Dr. Thomas Vettiger**

*Gründer und Geschäftsführer, IFBC AG*

Studium an der Universität St. Gallen und Dokortitel in Finance der Universität Zürich. Dr. Thomas Vettiger verfügt über eine langjährige Erfahrung bei Unternehmenstransaktionen und ist zudem Mitglied der Schweizerischen Übernahmekommission (UEK). Schliesslich ist er Verwaltungsrat der Investis AG und Verwaltungsratspräsident der Adunic AG.

---



### **Fabian Forrer, CFA**

*Director, IFBC AG*

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

---



### **Caspar Graf Stauffenberg**

*Geschäftsführer, CatCap GmbH*

Caspar Graf Stauffenberg ist seit 2012 Geschäftsführer bei der 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. Manfred Drax**

*Associate Partner, CatCap GmbH*

Dr. Manfred Drax ist seit 2013 Associate Partner bei der CatCap GmbH. Er kann mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Medizintechnik- und Life-Science-Industrie vorweisen und war unter anderem als CFO und Geschäftsführer der Domier Medizintechnik Gruppe und als COO der WaveLight AG (heute: Novartis) tätig.

---

# Aktuelle Referenzen

**TERRATECH**

Begleitung des Verkaufs an

**ANLIKER**

Berater des Verkäufers

IFBC

**EQUISTONE**

und Ihre Portfoliogesellschaft

**GAMA**  
WORLD OF CANDLES

Begleitung des Kaufs von

**KORONA**  
FABRIK

Berater des Käufers

Cat

**Talbot Holding AG**

Begleitung beim öffentlichen  
Übernahmeangebot für

**ImmoMentum AG**

Berater des Käufers

IFBC

**CVP**  
Capital Management Partners

Begleitung Verkauf einer  
Portfoliogesellschaft

**DYS360**  
an

**STRÖER**

Berater des Verkäufers

Cat

**EGOSECURE**

Begleitung des Verkaufs an

**MATRIX42**  
eine Portfoliogesellschaft von

**EMERAM**  
CAPITAL PARTNERS

Berater des Verkäufers

Cat

**Swiss Gas Invest AG**

Begleitung Kauf einer  
Minderheitsbeteiligung an

**FLUXSWISS**

Berater des Käufers

IFBC

**VERTIKOM**

Begleitung Verkauf einer  
Mehrheitsbeteiligung an

**ASM**

Berater des Verkäufers

Cat

**INVESTIS**  
REAL ESTATE GROUP

Begleitung des Kaufs von

**hauswartprofis**  
IMMOBILIEN

Berater des Käufers

IFBC

**CENTRUMBANK**

Begleitung des Verkaufs an

**VPBANK**

Berater des Verkäufers

IFBC

**DTAD.de**  
Deutscher Auftragsdienst

Begleitung des Verkaufs an

**DuMont**

Berater des Verkäufers

Cat

**aspo**

Begleitung des Kaufs von

**EGL**  
ENERGIE

Berater des Käufers

IFBC

**IQUEST**

Begleitung des Verkaufs an

**ALLGEIER**

Berater des Verkäufers

Cat

**SABIO**

Begleitung des Verkaufs an

**Serviceware**  
WE LIVE SERVICE!

Berater des Verkäufers

Cat

**SIG**

Begleitung Management Buyout von

**reasco**

Berater von Käufer und Verkäufer

IFBC

**HILLER**  
separation & process

Begleitung des Verkaufs an

**ferrum**

Berater des Verkäufers

Cat

**UBS** **ZURICH**

Begleitung Management Buyout von

**CLS COMMUNICATION**

Berater von Käufer und Verkäufer

IFBC

# Programmübersicht

9:00 Uhr

## Begrüssung und Vorstellung der Seminarteilnehmer/innen

### Der M&A Markt

- Transaktionsentwicklung in der Schweiz / international
- Ziel- und Käuferländer / Ziel- und Käuferbranchen
- Die Relevanz von M&A

### Aktive Kauf- und Verkaufsvorbereitung

- Exitfähig? Voraussetzung für eine Veräusserung und richtige Vorbereitung
- Zukünftige Rolle des Eigentümers / des Managements
- Interessenkonflikte bei den wichtigen Stakeholdern
- Identifizierung der Werttreiber
- Positionierung und Timing für die Transaktion
- Überlegung zu potenziellem Käufer: Strategie oder Finanzinvestor, schweizer oder ausländischer Käufer
- Typische Dealrationalen
- Festlegung der Akquisitionstrategie für Käufer

### Voraussetzung für die Unternehmensbewertung

- Erstellung eines Business- und Finanzplans
- Fallstricke und typische Fehler

10:30 Uhr

*Kaffeepause*

10:45 Uhr

### Unternehmensbewertungsverfahren im Überblick

- Grundlagen des Ertragswert- und DCF-Verfahrens
- Multiples: Umsatz, EBITDA, EBIT (vergleichbare börsennotierte Unternehmen und vergleichbare Transaktionen)
- Klärung wesentlicher Begriffe und Konzepte

### Exkurs: Case Study Bewertungsüberlegungen

#### Venture Capital und Private Equity

- Exit-Wert
- Vorzüge und Grenzen

13:00 Uhr

*Mittagessen*

14:00 Uhr

### Vom Unternehmenswert zum Kaufpreis

- Umgang mit der Nettoverschuldung
- Normalisierung Nettoumlaufvermögen

### Exkurs: Bewertung von Synergien

#### Kauf- und Verkaufsprozess

- Notwendige Vorbereitungen und Unterlagen
- Prozessentscheidung: Auktion, begrenzte Auktion, Einzelverhandlung
- Geheimhaltungsvereinbarung und Letter of Intent
- Verhandeln im M&A Prozess
- Umgang mit Exklusivität
- Due Diligence
- Klassische Dealbreaker

15:45 Uhr

*Kaffeepause*

16:15 Uhr

### Exkurs: Internationale Transaktionen

#### Transaktionsstruktur und Verträge

- Vertragsgestaltung aus Käufer- und Verkäufersicht
- Share Deal oder Asset Deal, alternative Deal-Strukturen
- Fester Kaufpreis, variabler Kaufpreis, Earn-out Modelle, Kaufpreisanpassung
- Gewährleistungen, Material Adverse Change-Klausel
- Rechte und Pflichten in Aktionärsbindungsverträgen

17:45 Uhr

*Apéro*

### Schlussfolgerungen aus Käufer- und Verkäufersicht



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.

[www.ifbc.ch](http://www.ifbc.ch)



CatCap – eine partnergeführte Transaktions-Beratung – begleitet Familien- und Wachstumsunternehmen und ihre Gesellschafter bei der Umsetzung von M&A Transaktionen. CatCap ist in Europa mit 60 Mitarbeitern in Hamburg, München, Berlin, London und Stockholm vertreten.

[www.catcap.de](http://www.catcap.de)



IFBC und CatCap sind Mitglieder bei GlobalScope, einer von Unternehmen geführten globalen Partnerschaft internationaler M&A Beratungen. 1987 gegründet hat sich GlobalScope mit 55 Mitgliedern in 46 Ländern und mehr als 600 Beratern zu einer der führenden M&A Partnerschaften entwickelt.

[www.globalscopepartners.com](http://www.globalscopepartners.com)

## Anmeldung

Email: [info@ifbc.ch](mailto:info@ifbc.ch),  
Telefon: +41 43 255 14 55,  
Post: IFBC AG, Riedtlistrasse 19, 8006 Zürich.

**Datum: Mittwoch, 7. November 2018**  
**Ort: Radisson Blu Hotel, Zürich Airport**  
**Kostenbeitrag pro Teilnehmer/in: CHF 560.- inkl. MwSt.**

*Das Seminar wendet sich an Unternehmer und Führungskräfte.  
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.*

*Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.*