

# 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
- Typische Beweggründe für eine Transaktion
- Festlegung der Akquisitionsstrategie 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

#### Bewertung von Technologie-Unternehmen

- 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

- Überlegung zu potenziellem Käufer: Strategie oder Finanzinvestor
- Prozessentscheidung: Auktion, begrenzte Auktion, Einzelverhandlung
- Geheimhaltungsvereinbarung und Letter of Intent
- Verhandeln im M&A Prozess
- Umgang mit Exklusivität
- Due Diligence
- Klassische Dealbreaker

14:45 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

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)



Carlsquare – eine partnergeführte Transaktions-Beratung – begleitet Familien- und Wachstumsunternehmen und ihre Gesellschafter bei der Umsetzung von M&A Transaktionen. Carlsquare ist in Europa mit über 70 Mitarbeitern in Hamburg, München, Berlin, London, Stockholm und Kopenhagen vertreten.

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

## GLOBALSCOPE

55 independent M&A firms. 1 global family.

IFBC und Carlsquare sind Mitglieder bei Globalscope, einer von Unternehmen geführten globalen Partnerschaft internationaler M&A Beratern. 1987 gegründet hat sich Globalscope mit 55 Mitgliedern in 45 Ländern und mehr als 500 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: Dienstag, 29. Oktober 2019**  
**Ort: Hotel Kameha Grand Zürich**  
**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.*

## Seminar

---

Dienstag, 29. Oktober 2019

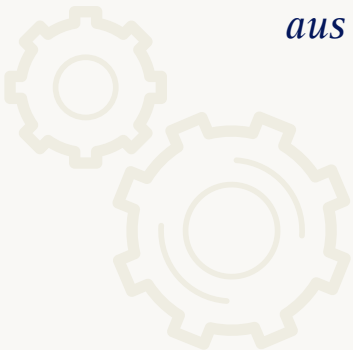
Hotel Kameha Grand Zürich

*für Unternehmer und Führungskräfte*

# **Unternehmensbewertung, Unternehmenskauf und -verkauf**

---

*aus Unternehmer-Perspektive*



# Einführung

Unternehmenstransaktionen sind eine wichtige strategische Option für Unternehmer und Management. Dazu gehören sowohl der Verkauf von Unternehmensteilen oder des gesamten Unternehmens als auch gezielte Akquisitionen.

**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 Unternehmer und Management durch aktive Vorbereitungen den künftigen Verkaufserlös bzw. den Kaufpreis optimieren können.

Die optimale Strukturierung des Prozesses wird praxisnah dargestellt: 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 Managing Partner, IFBC AG*

Studium an der Universität St. Gallen und Dokortitel in Finance der Universität Zürich. Dr. Thomas Vettiger gründete die IFBC AG vor über 20 Jahren. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung bei Unternehmenstransaktionen. Zudem ist er Mitglied der Schweizerischen Übernahmekommission (UEK) und Verwaltungsrat der Investis AG.

---



**Fabian Forrer, CFA**

*Director, IFBC AG*

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Zürich. Einen Teil seiner Ausbildung absolvierte Fabian Forrer an der University of Tulsa, USA. Seine Transaktionsexpertise sammelte er seit 2011 sowohl als Begleiter von KMUs als auch als Berater börsenkotierter Industrie- und Energieunternehmen bei der IFBC AG. Er ist zudem ein CFA® Charterholder.

---



**Caspar Graf Stauffenberg**

*Managing Partner, Carlsquare GmbH*

Caspar Graf Stauffenberg ist seit 2012 Managing Partner bei der Carlsquare 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).

---



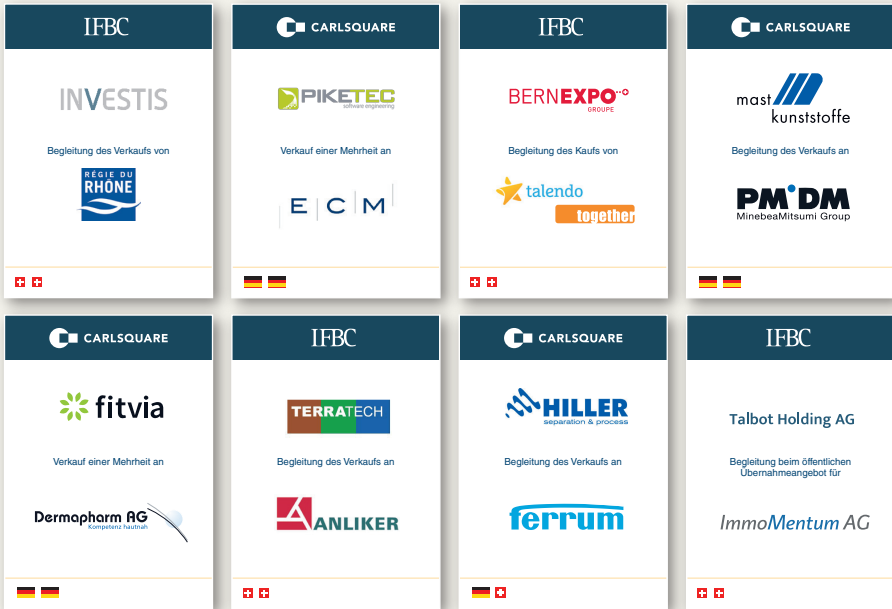
**Dr. Manfred Drax**

*Partner, Carlsquare GmbH*

Dr. Manfred Drax ist seit 2007 M&A Berater und seit 2013 Partner der Carlsquare GmbH. Der promovierte Jurist blickt auf mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT-, Medizintechnik- und Life-Science Industrie zurück. Er war u. a. Geschäftsführer der Dornier Medizintechnik Gruppe und Vorstand der börsennotierten WaveLight AG (heute: Novartis).

---

# Aktuelle Referenzen



«Das Seminar bietet eine ausgezeichnete Gelegenheit, sowohl die Käufer- als auch die Verkäuferperspektive praxisnah zu erleben und besser zu verstehen. Antworten auf relevante, teilweise komplexe Fragen zum Thema bleiben nicht im Raum stehen. Besonders bereichernd aber war auch der ausgewogene Mix des Teilnehmerkreises; was letztlich zu interessanten Diskussionen geführt hat.»

**Patrick Rietmann, CFO / Head of Services, FISBA AG**

«Das Seminar überzeugt durch die vielfältigen Praxisbeispiele und die qualifizierten und erfahrenen Referenten. Das gewonnene Know-how kann für künftige Akquisitionsvorhaben effektiv genutzt werden.»

**Urs Furrer, Leiter Finanzen & Controlling, bio-familia AG**