

Seminar

Mittwoch, 17. Juni 2020

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 400 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.

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

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

- 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

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 Unternehmen 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).

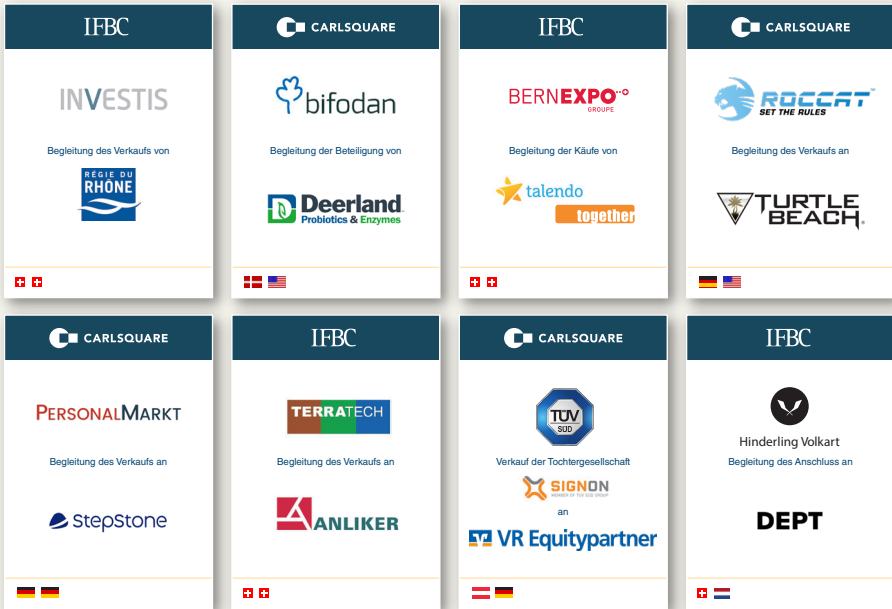


Dr. Manfred Drax

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



«Dank den konkreten Umsetzungsbeispielen, unterschiedlichen Perspektiven auf das Thema M&A und versierten Referenten habe ich wertvolle Inputs über Bewertung und andere essentielle M&A Themen gekriegt.»

Benno Gächter, Head of Mergers & Acquisitions, DATWYLER Sealing Solutions

«Das Seminar ist vielseitig und deckt sowohl die Käufer- als auch Verkäufersicht praxisnah ab. Dadurch hat mir das Seminar einen hervorragenden Einblick in das Thema Unternehmenstransaktionen gewährt. Das Seminar überzeugt durch den Inhalt, die spannenden Diskussionen sowie durch den Erfahrungsaustausch mit den Referenten.»

Roger Siegenthaler, CEO, mb-microtec ag

«Das Seminar war für mich eine ausgezeichnete Möglichkeit, meine M&A Erfahrung auf den neusten Stand zu bringen. Die qualifizierten Referenten haben komplexe Fragestellungen stets kompetent aus Verkäufer- und Käufersicht mit den Teilnehmenden diskutiert, ohne dabei offene Fragen im Raum stehen zu lassen. Eine lebendige, praxisnahe und empfehlenswerte Veranstaltung.»

Lukas Christen, CFO, ZFV-Unternehmungen

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



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

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 48 Ländern und mehr als 500 Beratern zu einer der führenden M&A Partnerschaften entwickelt.
www.globalscopepartners.com

Anmeldung

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

Datum: Mittwoch, 17. Juni 2020
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.

Die nächste Veranstaltung findet am 29. Oktober 2020 statt.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.