

Seminar

Mittwoch, 27. Oktober 2021
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.

Basierend auf unserer langjährigen Transaktionserfahrung 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
- 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

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

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

15:45 Uhr

Kaffeepause

16:15 Uhr

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

- Dr. oec. publ. an der Universität Zürich und lic. oec. an der Universität St. Gallen
- Gründer, Managing Partner und Mitglied des Verwaltungsrats der IFBC AG
- Verantwortlich für Corporate Finance und Mergers & Acquisitions bei IFBC. Er betreut Unternehmer, Geschäftsleitung und Verwaltungsräte grosser und mittelständischer Unternehmen sowie Private Equity Investoren bei Unternehmenskäufen und -verkäufen und bei Finanzierungen. Zudem verfügt er über eine grosse Erfahrung und Expertise als Gutachter für finanzwirtschaftliche Fragestellungen.
- Präsident des Verwaltungsrates, Mitglied des Audit Committee und des Compensation Committee der Investis Gruppe
- Mitglied des Verwaltungsrates von Globalscope
- Mitglied der schweizerischen Übernahmekommission
- Lehrbeauftragter der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich sowie Referent für finanzwirtschaftliche Themen bei diversen Exekutive-Veranstaltungen



Fabian Forrer, CFA

Partner, IFBC AG

- Master in Business Administration an der Universität Zürich und an der University of Tulsa (OK, USA) sowie CFA® charterholder
- Partner bei IFBC AG
- Begleitung mittelständischer und grosser Unternehmen sowie von Private Equity Investoren in den Bereichen Corporate Finance, public und non-public Mergers & Acquisitions sowie Finanzierungen
- Lehrbeauftragter der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich sowie Referent für finanzwirtschaftliche Themen bei diversen Executive-Veranstaltungen

Aktuelle Referenzen



«Die Teilnahme am Seminar war für mich ein sehr guter Refresher hinsichtlich vieler Themen, die mir in Theorie und Praxis schon begegnet sind. Die qualifizierten Referenten haben dabei sowohl die Käufer- als auch die Verkäufersicht praxisnah abgedeckt.»

Lukas Brosi, CFO, Flughafen Zürich AG

«Das Seminar lebt von seinen Praxisbeispielen, den wertvollen Inputs und dem interessanten Teilnehmerkreis. Die Referenten sorgen gleichzeitig dafür, dass auch komplexe Fragestellungen stets verständlich und umfassend beantwortet werden.»

Stephan Roemer, Inhaber und Geschäftsleitung, Tourasia Roemer 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

GLOBSCOPE

55 independent M&A firms. 1 global family.

IFBC ist Mitglied 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 600 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, 27. Oktober 2021 / Donnerstag, 24. März 2022
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 Teilnahme ist mit einem Covid-Zertifikat (3G-Regel) möglich.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.