

Kostenbeitrag:

400,00 € (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer

560,00 CHF (inkl. MwSt.) pro Teilnehmer

Anmeldung:

per Email an: Eva.Macha@catcap.de,

per Post an: CatCap GmbH, Kurfürstendamm 188, 10707 Berlin,

per Telefon unter: 030 - 809 33 47 - 0, per Fax unter: 030 - 809 33 47 22

oder auf unserer Webseite unter www.catcap.de/veranstaltungen.html

Eine Stornierung der Teilnahme ist nach eingegangener Anmeldung bis 10 Tage vor Beginn des jeweiligen Seminars möglich.

Das Seminar wendet sich an Unternehmensinhaber und Geschäftsführer.

Ich melde mich verbindlich an zum Mandantenseminar in:

- Berlin | Freitag, den 07.09.2018
Kempinski Hotel Bristol,
Kurfürstendamm 27, 10719 Berlin
- München | Montag, den 17.09.2018
Hilton München Airport,
Terminalstraße Mitte 20, 85356 München
- Hamburg | Freitag, den 21.09.2018
SIDE Hotel,
Drehbahn 49, 20354 Hamburg
- Mannheim | Montag, den 24.09.2018
Dorint Kongresshotel Mannheim,
Friedrichsring 6, 68161 Mannheim
- Düsseldorf | Freitag, den 28.09.2018
Maritim Hotel Düsseldorf Airport,
Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf

In Kooperation mit unserem Schweizer Globalscope Partner IFBC AG:

- Zürich | Mittwoch, den 07.11.2018
Radisson Blu Hotel, Zürich Airport,
CH - 8058 Zürich-Flughafen



Mandantenseminar

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 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?
- 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 konzeptuelles 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	Begrüßung und Vorstellung der Seminarteilnehmer	14:00 Uhr	Aktive Kauf-/ Verkaufsvorbereitung
09:15 Uhr	Der M&A Markt: <ul style="list-style-type: none">– Transaktionsentwicklung in Deutschland/ international– Ziel- und Käuferländer / Ziel- und Käuferbranchen– Die Relevanz von M&A	15:15 Uhr	Kaffeepause
10:00 Uhr	Festlegung der M&A Strategie <ul style="list-style-type: none">– 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– Überlegungen zu potenziellem Käufer: Strategie oder Finanzinvestor, deutscher oder ausländischer Käufer– Typische Dealrationalen– Festlegung der Akquisitionsstrategie für Käufer	15:45 Uhr	Transaktionsvorbereitungen & Kauf- / Verkaufsprozess <ul style="list-style-type: none">– Umgang mit Exklusivität– Due Diligence– Klassische Dealbreaker– Vertragsgestaltung aus Käufer-/ Verkäufersicht– Share Deal oder Asset Deal, alternative Deal-Strukturen– Exkurs Cash & Debt free und Working Capital– Fester Kaufpreis, variabler Kaufpreis, Earn-out Modelle, Gewährleistungen, Sicherheitsleistungen, MAC-Klauseln– Verhandeln im M&A Prozess– Exkurs: Internationale Transaktionen
10:45 Uhr	Pause	16:45 Uhr	Fallbeispiele
11:00 Uhr	Voraussetzung für Unternehmensbewertung <ul style="list-style-type: none">– Erstellung eines Business- oder Finanzplans– Fallstricke und typische Fehler Unternehmensbewertungsverfahren im Überblick <ul style="list-style-type: none">– Grundlagen des Ertragswert- und DCF-Verfahrens– Multiples: Umsatz, EBITDA, EBIT (vergleichbare börsennotierte Unternehmen und vergleichbare Transaktionen)– Klärung wesentlicher Begriffe und Konzepte Bewertung von Technologie-Unternehmen <ul style="list-style-type: none">– Exit-Wert– Vorzüge und Grenzen– Internationale Bewertungsunterschiede– Case Study Bewertungsüberlegungen Exkurs: Bewertung von Synergien	17:15 Uhr	Interne Erfolgs- und Misserfolgsquellen im M&A Prozess <ul style="list-style-type: none">– Die Dos und Don'ts– Die Rolle eines M&A Beraters
13:00 Uhr	Mittagessen	17:45 Uhr	Ende
		18:00 Uhr	Apéro

Über CatCap

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. Weltweit arbeitet CatCap als Teil der Globalscope Partnerschaft mit über 600 Professionals in über 46 Ländern zusammen. Jedes Jahr schließt CatCap zwischen 20 und 25 Transaktionen ab.

Referenten



Michael Moritz
Gründer und Geschäftsführer CatCap GmbH

Studium der VWL u.a. in Freiburg, Köln und Bonn. Stationen bei der Treuhandanstalt Berlin, Doertenbach und Co., Frankfurt. Michael Moritz war in 25 Jahren an insgesamt über 200 erfolgreichen Transaktionen beteiligt.



Mark Miller
Gründer und Geschäftsführer CatCap GmbH

Studierte Wirtschaftswissenschaften an der Uni Witten/ Herdecke und an der University of Texas at Austin. Stationen bei der Deutschen Bank und bei Bertelsmann. War in 18 Jahren an mehr als 150 Transaktionen beteiligt.



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).



Daniel Garlipp
Geschäftsführer CatCap GmbH

Studium BWL an der Universität Regensburg und im Rahmen des Erasmus Programms an der Hanken School of Economics, Helsinki. Vor CatCap Stationen bei KPMG Corporate Finance, Hamburg, Kuna & Co., Frankfurt und Roland Berger Strategy Consultants, München.



Dr. Manfred Drax
Associate Partner CatCap GmbH

Dr. Manfred Drax ist seit 2013 Associate Partner bei der CatCap GmbH. Insgesamt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Medizintechnik- und Life-Science Industrie unter anderen als CFO und Geschäftsführer der Dornier Medizintechnik Gruppe, Wavelight AG (heute: Novartis).



Daniel Dies
Partner CatCap GmbH

Studium der BWL an der Universität Bayreuth. Vor CatCap war er als Associate bei MCF Corporate Finance GmbH, Hamburg und London, sowie bei Conergy AG, Hamburg, als Investment Manager Mergers & Acquisitions und Senior Project Manager Business Development tätig.