

# Mergers & Acquisitions: Vorbereitung auf Unternehmenskauf und -verkauf

## Tipps und Ideen zur erfolgreichen Durchführung von M&A-Transaktionen – ganztägiges Intensivseminar am 21.09.2010

### Inhalt:

Unternehmensveräußerungen, Typen von Veräußerungen, verschiedene Käuferkategorien, Aspekte mittel- und langfristiger strategischer Vorbereitung einer Unternehmensveräußerung, Anbahnung und Umsetzung eines Verkaufs, Unternehmensbewertung und Kaufpreismaximierung.

Wie bereite ich das Unternehmen optimal auf eine Veräußerung vor? Wie identifiziere ich potenzielle Käuferkategorien für mein Unternehmen? Was ist bei Ansprache und Verkauf zu beachten?

### Hintergrund:

Der Verkauf eines Unternehmens ist eine schwierige Situation für jeden Unternehmer. Um ein Unternehmen möglichst erfolgreich zu veräußern, ist eine langfristige strategische Vorbereitung notwendig. Es müssen potenzielle Käuferkategorien identifiziert werden: Welche Chancen bietet in meiner konkreten Situation ein reiner Finanzinvestor, welche Vorteile hat ein strategischer Investor aus der Industrie, was lässt sich mit einem Zusammenschluss mit einem Kooperationspartner erzielen? Jede Käuferkategorie erfordert eine spezifische Ausrichtung des Unternehmens, um einen optimalen Preis und gute Bedingungen für die Mitarbeiter zu erzielen. Die Rolle des Unternehmers selbst muss definiert und unter Umständen angepasst werden. Eine gezielte Produktstrategie kann das Unternehmen für meinen Wunschkäufer attraktiv machen.

Schließlich muss ein konkreter Käufer identifiziert und angesprochen werden. Die Ansprache etwa eines Mitbewerbers erfordert viel Fingerspitzengefühl. Bei den konkreten Gesprächen und Verhandlungen gilt es, einige grundlegende Regeln zu beachten.

Die Vorbereitung und Anbahnung einer Unternehmensveräußerung erfordert viel Erfahrung und gute Planung. Dieses ganztägige Seminar gibt eine sehr praxisorientierte Anleitung zur Anbahnung und erfolgreichen Umset-

zung von Unternehmensveräußerungen. An praktischen Beispielen werden die Möglichkeiten, Chancen und Risiken diskutiert. Thomas Schröter hat selbst bereits Unternehmen veräußert und zahlreiche Unternehmensverkäufe an unterschiedliche Käufer als Berater begleitet.

### Zielgruppe:

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und kaufmännisch Verantwortliche in IT-, Internet- und Gamesunternehmen. Bitte haben Sie Verständnis, dass im Interesse der Unternehmer keine Berater zugelassen sind.

### Referent:

Thomas Schröter, Geschäftsführer der eventurecat GmbH und Coach beim TCC.

### Kosten:

115 Euro inkl. MWSt und Verpflegung für technologieorientierte Unternehmen aus Berlin, für andere Branchen 175 Euro. Unternehmensberater sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

### Ort:

Bundesallee 210, 10719 Berlin

### Datum:

Dienstag, 21. September 2010, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr

### Anmeldung:

Bitte melden Sie sich über folgenden Link an:

<http://www.tcc-berlin.de/db/slist.php>

Anmeldung unbedingt erforderlich.

## Agenda 21.09.2010

<b>08:30 Uhr</b>	<b>Begrüßungskaffee, Check-In und Ausgabe der Unterlagen</b>
<b>09:00 Uhr</b>	<b>Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer</b>
<b>09:30 Uhr</b>	<b>Einführung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Definition M&amp;A</li> <li>■ Motivation</li> <li>■ Aktuelle Situation des M&amp;A-Marktes</li> <li>■ Phasen des M&amp;A-Prozesses</li> <li>■ Beteiligungsstrukturen</li> <li>■ M&amp;A-Begriffe</li> </ul>
<b>10:00 Uhr</b>	<b>Entwicklung von M&amp;A-Strategien</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ablauf zur Entwicklung einer M&amp;A-Strategie</li> <li>■ SWOT-Analyse</li> <li>■ Persönliche Ziele (Verkäufer)</li> <li>■ Unternehmerische Ziele: Verkauf</li> <li>■ Entwicklung von Exit-Strategien</li> <li>■ Target-Profilung</li> <li>■ Käuferprofil bei Technologieunternehmen</li> </ul>
<b>10:30 Uhr</b>	<b>Kaffeepause und Gespräche mit dem Referenten</b>
<b>10:45 Uhr</b>	<b>Erfolgreiche Durchführung von M&amp;A-Transaktionen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Management von M&amp;A-Prozessen und -Projekten</li> <li>■ M&amp;A-Dienstleister</li> <li>■ Full-Service Berater</li> <li>■ Make or buy-Portfolio</li> <li>■ Der Transaktionsprozess</li> <li>■ Professionelle Vorbereitung</li> <li>■ Akquise und Anspracheprozess</li> <li>■ Analyse und Due Diligence</li> <li>■ Verhandlung und Closing</li> <li>■ Steuerliche Aspekte</li> </ul>
<b>11:45 Uhr</b>	<b>Gastvortrag: Besonderheiten bei M&amp;A-Verträgen: Geert Rehberg, Wirtschaftskanzlei Osborne Clarke</b>
<b>12:30 Uhr</b>	<b>Mittagspause und offener Dialog</b>
<b>13:30 Uhr</b>	<b>Unternehmensbewertung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Überblick über die Verfahren</li> <li>■ Discounted-Cash-Flow-Methode</li> <li>■ Ertragswertverfahren</li> <li>■ Multiplikatoren- und Vergleichswertverfahren</li> <li>■ Ausschlaggebende Werttreiber</li> </ul>
<b>14:00 Uhr</b>	<b>Verhandlungstaktiken</b>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Grundlegende Spielregeln</li> <li>■ Schaffung eines optimalen Gesprächsklimas</li> <li>■ Präsentationsvorbereitung</li> <li>■ Transaktionsbegleitende Maßnahmen</li> <li>■ Die eigene Bewertung durchsetzen</li> </ul>
<b>14:30 Uhr</b>	<b>Kaffeepause</b>
<b>14:45 Uhr</b>	<b>Beispiel einer M&amp;A-Transaktion</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ausgangssituation und generelle Ziele</li> <li>■ Erste strategische Maßnahmen</li> <li>■ Operative Schritte zur Produkt-Company</li> <li>■ Strategische Optionen und Entscheidung</li> <li>■ SWOT-Analyse und Partner-Profiling</li> <li>■ Anspracheprozess</li> <li>■ Präzisierung der Erwartungen</li> <li>■ Verhandlungen</li> <li>■ Gegenstand des Angebots und Sicherstellen der Finanzierung</li> <li>■ Due Diligence-Prozess</li> <li>■ Post Merger Integration</li> </ul>
<b>15:30 Uhr</b>	<b>Erfolgsfaktoren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Risiken bei M&amp;A-Transaktionen</li> <li>■ Ursachen des Scheiterns von M&amp;A-Transaktionen</li> <li>■ Einflüsse bei M&amp;A-Transaktionen</li> <li>■ Deal Breaker</li> <li>■ Praktische Tipps</li> </ul>
<b>16:00 Uhr</b>	<b>Abschlussdiskussion</b>
<b>16:30 Uhr</b>	<b>Ende</b>