

Mergers & Acquisitions: Vorbereitung auf Unternehmenskauf und -verkauf

Grundlagen und Tipps zur erfolgreichen Durchführung von M&A-Transaktionen – ganztägiges Intensivseminar am 27.09.2011

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 praxisorientier-

te Anleitung zur Anbahnung und erfolgreichen Umsetzung 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 ICT-, Internet- und Gamesunternehmen. Bitte haben Sie Verständnis, dass im Interesse der Unternehmer keine Berater zugelassen sind.

Referent:

Thomas Schröter, Geschäftsführer der eventurecat GmbH Corporate Finance Advisors 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, 27. September 2011, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr

Anmeldung:

Bitte melden Sie sich über folgenden Link an:

<http://www.tcc-berlin.de/db/slist.php?id=152>

Anmeldung unbedingt erforderlich.

Agenda 27.09.2011

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

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