

PROGRAMMÜBERSICHT

TRANSAKTIONSANLASS

UNSER ANGEBOT

09:30 Uhr Begrüßung / Vorstellung der Referenten

09:45 Uhr Aktuelles Marktumfeld für Unternehmenstransaktionen (M&A)

10:00 Uhr Vorbereitung einer erfolgreichen Unternehmenstransaktion

- Professionelle Prozessvorbereitung, „Equity Story“
- Zeitplan und Ablauf des Transaktionsprozesses
- Detaillierte und marktübliche Verkaufs-/Prozessunterlagen (u.a. Kurzexposé, Long List, Vertraulichkeitserklärung, Informationsmemorandum, Prozessschreiben, LOI)

11:00 Uhr Kaffee- und Snackpause

11:15 Uhr Mögliche Partner: Strategischer vs. Institutioneller Investor

- Identifikation, vertrauliche Ansprache, Umgang mit Investoren

11:45 Uhr Unternehmensbewertung im Detail

- Erstellung von Business- und Finanzplan
- Relevante Bewertungsverfahren: DCF-Analyse und Multiplikatorenverfahren - Fallbeispiele
- Überleitung vom Brutto- zum Nettonunternehmenswert, Umgang mit Finanzverbindlichkeiten, Pensionsrückstellungen, Working Capital

13:00 Uhr Mittagessen

14:00 Uhr Due Diligence / Steuern

- Ablauf und Umfang der Due Diligence; Elektronischer Datenraum
- Gestaltungsüberlegungen und Absicherung der (Steuer-)Risiken
- Steueroptimierte Transaktionsstrukturen

15:00 Uhr Vertragsgestaltung bei Unternehmenstransaktionen

- Share Deal bzw. Asset Deal
- Kaufvertrag und evtl. sonstige relevante Verträge
- Garantien, Freistellungen, Haftungsgrenzen

16:00 Uhr Kaufpreisgestaltung

- Maximierung Barkaufpreis, flexible Kaufpreisanpassungsklauseln
- Earn-Out-Regelungen / Rückbeteiligung / Vendor Loans
- Locked-Box-Mechanismus

16:30 Uhr Kaffee- und Snackpause

16:45 Uhr Transaktionsfinanzierung

- Vorbereitung der Finanzierung, Umfang der Finanzierung
- Transaktionsfinanzierung mit Finanzinvestor (LBO)
- Finanzierungsformen in der Praxis und Finanzierungsstruktur

17:30 Uhr Erfolgsfaktoren im M&A-Prozess

17:45 Uhr Resümee und offene Fragen

Mittelständische Unternehmen und ihre Gesellschafter sehen sich häufig unverhofft einer möglichen Transaktionssituation gegenüber: Ein strategisch gut passender Wettbewerber steht plötzlich zum Verkauf oder die Gesellschafter/ Geschäftsführer werden von einem Dritten angesprochen, ob sie einen Verkauf/ Beteiligung oder eine Fusion prüfen möchten. Darüber hinaus gibt es eine Reihe weiterer Gründe, warum man rechtzeitig über die relevanten Fragestellungen informiert sein sollte:

- Eine Änderung im Gesellschafterkreis ist vorgesehen, bzw. zukünftig absehbar
- Nachfolgeregelung muss getroffen werden (sukzessiver Rückzug der Alteigentümer vs. sofortiger Gesamtverkauf)
- Welchen Wert hat (m)ein Unternehmen? Wie maximiere und sichere ich den Verkaufserlös? Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Transaktion?
- Zeitplan und Ablauf eines Unternehmenskauf- und Verkaufsprozesses (Vorbereitung, Käufersuche, LOI, Due Diligence, Vertragsverhandlungen)?
- Wie erlange ich Abschlusssicherheit in einem angemessenen Zeitrahmen?
- Wie sichere ich in der Praxis die maximale Vertraulichkeit (intern und extern) und wende einen möglichen Schaden vom Unternehmen ab?
- Strategischer Investor vs. Finanzinvestor. Wer ist der richtige Käufer? Wie gestaltet sich die Partnerschaft mit institutionellen Investoren?
- Wie gehe ich vor, wenn mich ein potentieller Investor anspricht? Welche Informationen gebe ich zu welchem Zeitpunkt preis?
- Wie realisiere und sichere ich bereits heute den Großteil des im Unternehmen gebundenen Wertes und partizipiere trotzdem signifikant am zukünftigen Wertsteigerungspotential?
- Ist Wachstum über strategische Akquisitionen sinnvoll und durchführbar?
- Wie setze ich eine Wachstumsstrategie um und wie finde ich potentielle Übernahmekandidaten?
- Wie finanziere ich eine Unternehmensakquisition optimal?
- Wie vermeide ich steuerliche und rechtliche Risiken und wie strukturiere ich steuerlich den Prozess?
- Welche Fragestellungen sind im Rahmen der Vertragsgestaltung relevant?

In unserem Tagesseminar vermitteln wir Gesellschaftern, Geschäftsführern und Führungskräften mittelständischer Unternehmen das notwendige (Prozess-) Wissen, um alle Phasen einer Unternehmenstransaktion aktiv begleiten und steuern zu können.

Veranstaltungsangebot

- Strukturierte, detaillierte und verständliche Darstellung aller relevanten Aspekte einer erfolgreichen Unternehmenstransaktion mit Praxisbezug
- Networking: Erfahrungsaustausch und Diskussionen mit Referenten und Seminarteilnehmern
- Erstklassige Referenten mit langjähriger praktischer Erfahrung und nachgewiesenem Track-Record aus den Bereichen M&A, Transaktionssteuern und Recht
- Umfangreiche Seminarunterlagen
- Erfrischungen, Getränke, Mittagessen

Anmeldeschluss

Der Anmeldeschluss ist eine Woche vor der jeweiligen Veranstaltung. Zusagen werden in der Reihenfolge der Anmeldung berücksichtigt. Die Teilnehmerzahl bei unseren Seminaren ist begrenzt. Ihre Anmeldung wird selbstverständlich vertraulich behandelt.

Teilnahmegebühr

490,00 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Teilnahme/Rechnung/Neutrale Rechnung

Nach der Anmeldung erhalten Sie umgehend eine Teilnahmebestätigung in Form einer Rechnung.

Bitte beachten Sie, dass aus organisatorischen Gründen eine Stornierung der Teilnahme nach eingegangener Anmeldung nicht mehr möglich ist. Angemeldete Teilnehmer können sich jedoch vertreten lassen. (Änderungen bitte mitteilen).

Falls Sie eine neutrale Rechnung bzgl. der Seminarbezeichnung wünschen, vermerken Sie dies bitte auf der Anmeldung oder nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Für Rückfragen stehen wir Ihnen unter der Telefonnummer (0611) 20571-20 gerne zur Verfügung.

Für individuelle Workshops sprechen Sie uns bitte an.

Covid 19

Alle erforderlichen Schutzmaßnahmen werden nach dem jeweils aktuellen Stand getroffen, zusätzlich Einzeltische. Sollte das Präsenzseminar nicht stattfinden können, werden wir schnellstmöglich Alternativtermine zur Verfügung stellen oder auf Wunsch die Seminargebühr erstatten.