

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 jedoch auch eigene Akquisitionen Bestandteil der Wachstumsstrategie sein.

Mit der aktuell positiven wirtschaftlichen Entwicklung und den damit einhergehenden steigenden Unternehmensbewertungen stellen sich Unternehmer immer wieder die Frage: Was ist ein Unternehmen heute oder bei Erreichen der Planziele in der Zukunft wert? Wie sieht die optimale Transaktionsstruktur aus? Wie bereitet man sich optimal auf die Due Diligence vor? Wie sehen die beste Strategie und das optimale Timing von Verkäufen und Akquisitionen in volatilen Zeiten aus?

Auf Basis unserer aktuellen Erfahrungen als M&A-Berater können wir Ihnen berichten, dass das Marktumfeld bei Unternehmenskäufen und -verkäufen wieder intakt ist. Das gute wirtschaftliche Umfeld ermöglicht für Käufer und Verkäufer ein gesundes Verhältnis von Rendite und Risiko bei Unternehmenstransaktionen. Wir können beobachten, dass Verkäufer Earn-Out-Regelungen, die in die sich abzeichnende Wachstumsphase hinein reichen, zur Erzielung eines ordentlichen zweiten Kaufpreises nutzen.

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.

Sie erhalten in diesem Tagesseminar konzeptionelles Know-how für die Gestaltung Ihres Unternehmenskaufes/ -verkaufes und damit das Rüstzeug für die Gespräche mit interessierten Käufern, Mitgesellschaftern oder Wettbewerbern.

### Inhalt

- Aktive Verkaufsvorbereitung: von der Unternehmensgründung bis zum Abschluss der Verkaufsverhandlungen
- Bewertungsverfahren beim Unternehmensverkauf in der Praxis
- Optimale Strukturierung der Transaktion und des Verkaufsprozesses
- Vertragsgestaltung aus Käufer- und Verkäufersicht
- Vorbereitung und Durchführung der Due Diligence
- Optimierung des Verkaufspreises und Auswahl des richtigen Angebots im Bieterverfahren
- Exkurs: Transaktionen mit Finanzinvestoren

### Format

- Expertenvorträge
- Workshopcharakter
- Fallbeispiele

09:00 Uhr	<b>Begrüßung und Vorstellung der Seminarteilnehmer</b>
09:15 Uhr	<b>Der M&amp;A Markt</b>
09:30 Uhr	<b>Aktive Kauf- / Verkaufsvorbereitung</b> – Exitfähig? Voraussetzung für eine Veräußerung – Zukünftige Rolle des Eigentümers/ des Managements – Identifizierung der Werttreiber – Positionierung und Timing für die Transaktion – Überlegung zu potenziellem Käufer: Strategie oder Finanzinvestor – Festlegung der Akquisitionsstrategie für Käufer
10:00 Uhr	<b>Ausgangspunkt Finanzplanung</b> – Erstellung von Businessplan & Finanzplanung – Fallstricke & typische Fehler
10:45 Uhr	<b>Pause</b>
11:00 Uhr	<b>Unternehmensbewertungsverfahren im Überblick</b> – Grundlagen des Ertragswert- und DCF-Verfahrens – Multiples (EBITDA, EBIT, Umsatz, comparable transactions) – Klärung wesentlicher Begriffe und Konzepte – Vorzüge und Grenzen – Exkurs: Working Capital
	<b>Venture Capital &amp; Private Equity – Verfahren</b> – Marktübersicht Venture Capital, Private Equity, Mezzanine – Struktur eines Buyouts – Exit-Wert
	<b>Exkurs: Bewertung von Synergien bei Trade Sales</b>
13:00 Uhr	<b>Mittagessen</b>
14:00 Uhr	<b>Aktive Kauf- / Verkaufsvorbereitung</b> – Notwendige Vorbereitungen und Unterlagen – Prozessentscheidung: Auktion, begrenzte Auktion, Einzelverhandlung – Geheimhaltungsvereinbarung und LOI – Umgang mit Exklusivität – Due Diligence – Vertragsgestaltung aus Käufer- / Verkäufersicht – Share Deal oder Asset Deal – Fester Kaufpreis, variabler Kaufpreis, Earn-out Modelle, Gewährleistungen, Sicherheitsleistungen – Verhandeln im M&A Prozess
15:15 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
15:45 Uhr	<b>Transaktionsvorbereitungen &amp; Kauf/ Verkaufprozess</b>
16:45 Uhr	<b>Fallbeispiele</b>
17:15 Uhr	<b>Interne Erfolgs- und Misserfolgsquellen im M&amp;A Prozess</b> – Die Do's und Don'ts – Die Rolle eines M&A Beraters
17:30 Uhr	<b>Ende</b>



Michael Moritz  
Geschäftsführer CatCap GmbH

Michael Moritz studierte Volkswirtschaftslehre und Jura in Freiburg, Bonn und Köln sowie am Albion College in Albion, Michigan (USA). Bei der Treuhandanstalt in Berlin und später bei Doertenbach & Co. in Frankfurt arbeitete er an der Restrukturierung und Veräußerung mittelgroßer Beteiligungen. Insgesamt war er an über 150 erfolgreichen Unternehmenstransaktionen beteiligt. Michael Moritz ist Mitglied des Mittelstandsbeirates des Bundeswirtschaftsministeriums und Vorsitzender der Ordnungspolitischen Kommission der Familienunternehmer/ASU.



Mark Miller  
Geschäftsführer CatCap GmbH

Mark Miller studierte Wirtschaftswissenschaft und Business an der Universität Witten /Herdecke und an der University of Texas at Austin (als Stipendiat des Verbandes der Deutsch-Amerikanischen Clubs und mit einem Fulbright-Scholarship). Er wurde ausgezeichnet mit dem Bertram-Preis für Wirtschaftswissenschaft und gewann den Entrepreneurship-Essay-Wettbewerb der Universität Kassel. Als Diplom-Betriebswirt (BA) war er bei der Deutschen Bank im Firmenkunden- und Vermögensverwaltungsgeschäft tätig. Bei der Bertelsmann AG prüfte er als Analyst strategische Beteiligungsmöglichkeiten. Insgesamt war er an über 100 erfolgreichen Transaktionen beteiligt

### Über die CatCap GmbH

CatCap begleitet Unternehmen und deren Anteilseigner in Fragen der Unternehmensbewertung, der Veräußerung von Anteilen oder des Unternehmenskaufs sowie der Eigenkapitalausstattung und sonstigen strategischen Kapitalmaßnahmen auf Gesellschafter- & Unternehmens-ebene.

Anmeldung per Email an [aw@catcap.de](mailto:aw@catcap.de) oder per Post an die CatCap GmbH, Valentinskamp 24, 20354 Hamburg.

Ich melde mich verbindlich an zum Seminar in

- Berlin | Mittwoch, 07.09.2011**  
(Anmeldung bis spätestens 02.09.2011)
- Hamburg | Dienstag, den 13.09.2011**  
(Anmeldung bis spätestens 09.09.2011)
- München, Freitag, 16.09.2011**  
(Anmeldung bis spätestens 11.09.2011)
- Stuttgart | Dienstag, 20.09.2011**  
(Anmeldung bis spätestens 15.09.2011)
- Düsseldorf | Montag, 26.09.2011**  
(Anmeldung bis spätestens 21.09.2011)

Ich komme allein  Ich bringe 1 Person mit

Unternehmen

Name, Vorname

Name, Vorname (2. Person)

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Ich ermächtige die CatCap GmbH zum einmaligen Einzug der Teilnahmegebühr in Höhe 280,00 € pro Person zzgl. MwSt. von folgender Bankverbindung:

Kto.-Nr.

BLZ

Kreditinstitut

Kontoinhaber

Datum

Unterschrift

Eine Rechnung wird Ihnen umgehend zugeschickt und gilt als Teilnahmebestätigung. Eine Stornierung der Teilnahme ist nach eingegangener Anmeldung nicht mehr möglich. Selbstverständlich ist die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers erlaubt (Änderungen bitte umgehend mitteilen). Aufgrund des Workshop-Charakters der Veranstaltung ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Zusagen werden in der Reihenfolge der Anmeldung berücksichtigt.

### Anmeldung

Bitte melden Sie sich per Email oder mit dem Anmeldeformular auf der letzten Seite für die jeweilige Veranstaltung an und bitte beachten Sie die jeweiligen Anmeldefristen.

### Teilnahmegebühren

280,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

### Veranstaltungen

Veranstaltungsbeginn jeweils 09:00 Uhr

- **Berlin | Mittwoch, 07.09.2011**  
InterContinental Hotel Berlin  
Budapester Strasse. 2, 10787 Berlin  
(Anmeldung bis spätestens 02.09.2011)
- **Hamburg | Dienstag, den 13.09.2011**  
SIDE Hotel  
Drehbahn 49, 20354 Hamburg  
(Anmeldung bis spätestens 09.09.2011)
- **München | Freitag, 16.09.2011**  
Kempinski Hotel Airport München  
Terminalstrasse Mitte 20, 85356 München  
(Anmeldung bis spätestens 11.09.2011)
- **Stuttgart | Dienstag, 20.09.2011**  
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport  
Flughafenstrasse 50, 70629 Stuttgart  
(Anmeldung bis spätestens 15.09.2011)
- **Düsseldorf | Montag, 26.09.2011**  
Maritim Hotel  
Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf  
(Anmeldung bis spätestens 21.09.2011)

### Rückfragen

Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen gerne unter der Telefonnummer (040)300 836-0 zur Verfügung.

Sie finden uns auch im Internet unter <http://www.catcap.de>

# Unternehmenskauf/ Unternehmensverkauf in der Praxis

Tagesseminare | Hamburg • Düsseldorf,  
Stuttgart • München • Berlin

Vorbereitung, Unternehmensbewertung und Prozess