ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich zum M&A-Tagesseminar „Unternehmenskauf + Unternehmensverkauf im Mittelstand“ verbindlich an.

☐ Di., **12.11. 2019** in **Frankfurt a. M.**

☐ Di., **19.11. 2019** in **München**

mit .....Person/en

Unternehmen:

Name, Vorname:

Straße, Nr.:

PLZ, Ort:

E-Mail:

Telefon:

Datum, Unterschrift:

** Es gelten die angegebenen Preise und Teilnahmebedingungen.*

Ihre Anmeldung senden Sie uns bitte per E-Mail, Fax oder Post zu.
Oder nutzen Sie unsere Online-Anmeldung unter:

www.akademie.saxenhammer-co.com

Saxenhammer & Co.
Corporate Finance GmbH

Rathenauplatz 1A
60313 Frankfurt am Main
Tel.: 069 254 79 94-30
Fax: 069 254 79 94-39
E-Mail: akademie@saxenhammer-co.com

Für Rückfragen steht Ihnen Jesica Donda gerne zur Verfügung.
Tel.: 069 254 79 94-30

REFERENTEN

Saxenhammer & Co.
ist eine unabhängige, eigentümergeführte Boutique Investmentbank mit Sitz in Berlin, Frankfurt am Main und München, mit über 20 Jahren Praxiskompetenz in der Betreuung von M&A-Transaktionen auf der Verkäufer- und Käuferseite, Unternehmensnachfolgen und Transaktionsfinanzierungen für den unternehmerischen Mittelstand. Das Team von Saxenhammer & Co. hat in den letzten 12 Jahren mehr als 200 Mandate erfolgreich abgeschlossen; davon 25 Transaktionen in Deutschland in 2018.

Michael von der Heydt
Partner | Saxenhammer & Co.

Thomas Lehmann
Partner | Saxenhammer & Co.

White & Case LLP
ist eine international tätige Wirtschaftskanzlei, die weltweit mit 40 Niederlassungen in 28 Ländern vertreten ist und mit der Saxenhammer & Co. bereits seit über 12 Jahren vertrauensvoll zusammenarbeitet, u.a. in den Bereichen Gesellschaftsrecht, M&A, und Transaktionsfinanzierung.

Dr. Murad M. Daghles
Rechtsanwalt
Partner | White & Case LLP

Renommierte Steuerkanzleien
Die Referenten werden begleitet von einer jeweils regional ansässigen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit Fokus auf den unternehmerischen Mittelstand.

Saxenhammer & Co.
Corporate Finance GmbH

Schumannstrasse 18
10117 Berlin
Tel.: 030 755 40 87 0
Fax: 030 755 40 87 19
info@saxenhammer-co.com

www.saxenhammer-co.com

Dealmakers
When it matters most.

Saxenhammer & Co.

Unternehmenskauf + Unternehmensverkauf im Mittelstand

Vorbereitung, Bewertung, Transaktion und Finanzierung

Seminartermine 2019

für Geschäftsführer, Vorstände und Gesellschafter

Frankfurt a. M.	Dienstag, 12.11.2019
München	Dienstag, 19.11. 2019

THEMEN

Unternehmenskäufe und -verkäufe stellen mittelständische Unternehmer vor große und im Regelfall ungewohnte Herausforderungen.

In unserem Tagesseminar gehen wir strukturiert und im Detail auf sämtliche Aspekte einer Unternehmenstransaktion ein und nehmen u. a. ausführlich Stellung zu folgenden Themen:

- Unternehmensakquisitionen als Wachstumsstrategie – die richtige Ergänzung für organisches Wachstum
- Ist mein Unternehmen in seiner jetzigen Form attraktiv für eine Transaktion? Was muss ggf. geändert werden?
- Was ist mein Unternehmen wert?
- Welche Bewertungsverfahren sind die Richtigen?
- Was sind die richtigen Schritte im Transaktionsprozess?
- Wie finde ich einen Käufer für mein Unternehmen?
- Strategischer oder Finanzinvestor – wer ist für die Zukunft meines Unternehmens und meiner Mitarbeiter der passende Partner?
- Wie strukturiere ich die Transaktion am besten und welche steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten bestehen?
- Was sollte ein „Letter-of-Intent" (LoI) beinhalten?
- Wie bereitet man sich auf eine detaillierte Unternehmensprüfung („Due Diligence") vor?
- Worauf muss ich bei einem Unternehmenskaufvertrag achten (Fallstricke und Sicherungsstrategien)?
- Wie kann ein Unternehmenskauf am besten finanziert werden (vor dem Hintergrund des aktuellen Kapitalmarktumfelds)?

Unsere Unternehmertage sind für Geschäftsführer, Vorstände, Gesellschafter und Führungskräfte mittelständischer Unternehmen konzipiert.

Wir informieren Sie praxisnah und zielgerichtet zu allen wesentlichen Aspekten einer Unternehmenstransaktion.

In einer Kombination aus Expertenvorträgen mit Fallbeispielen und separaten Workshops, erhalten die Teilnehmer das Rüstzeug für zukünftige Gespräche mit interessierten Käufern bzw. Verkäufern, Mitgesellschaftern und Wettbewerbern.

Um bestmöglichen Informationsaustausch in einem exklusiven Rahmen zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf maximal 25 Personen pro Veranstaltungstermin begrenzt!

PROGRAMM

09:30 Begrüßung und Vorstellung
der Referenten und Seminarteilnehmer

09:45 Historie und aktuelle Trends im M&A-Marktumfeld

10:00 Intelligente Vorbereitung für Kauf bzw. Verkauf
- Voraussetzungen für eine Unternehmenstransaktion
- Wertsteigernde Einflussfaktoren aus Verkäufersicht
- Professionelle Aufbereitung von Verkaufsunterlagen
- Welche Informationen bereitet ein Käufer auf?

11:00 Kaffeepause

11:30 Methoden der Unternehmensbewertung
Detaillierte Bewertung eines mittelständischen Unternehmens aus Käufer- und Verkäufersicht
- Bewertungsverfahren: Discounted-Cash-Flow („DCF") und Multiplikatorverfahren („Multiples")
- Unternehmenswert vs. Kaufpreis
- Der Umgang mit Unternehmensverbindlichkeiten/ -guthaben

12:30 Erfolgreiche Partnersuche
- „Longlist" und „Shortlist"
- Professionelle Ansprache von Zielunternehmen
- „Letter-of-Intent" (LoI) und „Indicative Offer" (IO)

13:00 Mittagessen

14:00 Sinn und Zweck der Unternehmensprüfung "Due Diligence"

14:30 Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten bei Unternehmenstransaktionen

15:30 Realitäten der Kaufpreisfindung
- Der Umgang mit Guthaben und Verbindlichkeiten
- Working Capital – wieviel und warum?
- Der Umgang mit Earn-Out-Regelungen – schwierig, aber nicht unmöglich
- Verkäuferdarlehen – Risiken richtig managen

16:00 Kaffeepause

16:30 Der Unternehmenskaufvertrag
- Aufbau des Kaufvertrages
- Garantien und Freistellungen
- Juristische Fallstricke und „No-Gos"

17:45 Optimierte Transaktionsfinanzierung
- Wie schauen Kreditinstitute auf eine Transaktion?
- Wieviel Prozent eines Kaufpreises lassen sich finanzieren?
- Welche Finanzierungsformen bieten sich an?
- Welche Sicherheiten müssen gestellt werden?

18:15 Erfolgsfaktoren einer Transaktion

18:30 Fragerunde und Fazit

19:00 Ende des Seminars

TERMINE + PREIS

Seminar Angebot

- **Umfassender praxisorientierter Einblick in alle Aspekte einer erfolgreichen M&A-Transaktion mit vielen Praxisbeispielen**
- **Erstklassige Referenten mit langjähriger praktischer Erfahrung**
- **Workshop-Charakter**
- **Wissensvermittlung anstatt Marketingveranstaltung**
- **Hochwertige, detaillierte Seminarunterlagen**
- **Zugang zur Saxenhammer & Co. Wissensdatenbank**
- **Verpflegung und Getränke inbegriffen**

Termine + Preis

Di., 12.11.2019	**Frankfurt a. M.** Villa Kennedy Kennedyallee 70 60596 Frankfurt a. M. Tel. 069 717 120	**Anmeldeschluß** 5.11.2019
Di., 19.11.2019	**München** Hotel Bayerischer Hof Promenadeplatz 2-6 80333 München Tel. 089 21 200	**Anmeldeschluß** 12.11.2019

Preis: **690 Euro** (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer

Teilnahme:
Eine Rechnung wird Ihnen unmittelbar nach der Anmeldung zugeschickt und gilt als Teilnahmebestätigung. Eine Stornierung der Teilnahme ist nach eingegangener Anmeldung aus organisatorischen Gründen nicht mehr möglich. Selbstverständlich ist die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers möglich (Änderungen diesbezüglich bitte umgehend mitteilen). Aufgrund des Workshop-Charakters der Veranstaltung ist die Teilnehmerzahl auf 25 Personen begrenzt. Zusagen werden in der Reihenfolge der erfolgten Anmeldung berücksichtigt.