

Unternehmensbewertung, -kauf und -verkauf

**Optimieren Sie Ihre Transaktionen durch eine professionelle Bewertung!
Erlangen Sie einen Wissensvorsprung durch den sicheren Umgang mit**

- dem Nutzen der Due Diligence
- der Gestaltung der Besteuerung
- der Rolle des Eigen- und Fremdkapitals bei Bewertungen
- dem Einfluss der Finanzstruktur auf den Unternehmenswert

**Halten Sie bei den Verhandlungen die Trümpfe in Ihrer Hand!
Gewinnen Sie Sicherheit bei der**

- Bestimmung des Unternehmenskaufpreises oder -verkaufpreises
- Entscheidung über Share Deal oder Asset Deal
- Vertragsgestaltung aus Verkäufer- und Käufersicht
- Bewertung von Synergieeffekten
- Bewertung nach DCF- und Ertragswertverfahren

Wenden Sie das Erlernte direkt an Fallbeispielen an!

DAS REFERENTENTEAM



**Seit über 10 Jahren ein starkes und erfahrenes Team
auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung!**

Dr. Gerhard H. Wächter, Wächter Rechtsanwälte
Christoph Wollny, FORENSIKA GmbH WPG StBG

Fusionen und Übernahmen sind wieder im Kommen

Handelsblatt, 28.1.2010

Für das Jahr 2010 prophezeien diverse Branchenexperten mehr Fusionen und Übernahmen, sei es durch strategische Käufer oder Finanzinvestoren. Die Übernahme eines Unternehmens setzt eine umfangreiche Bewertung voraus, die alle Risiken und Chancen des Unternehmens detailliert abbildet.

Vorteil Wissensvorsprung!

Nur die genaue Kenntnis der wesentlichen Bausteine einer M&A-Transaktion, wie z.B. Due Diligence und die Kaufpreisfestlegung, sichert Ihnen den erfolgreichen Abschluss und eine gelungene Durchführung des Geschäfts.

In diesem praxisorientierten Seminar erhalten Sie zielgerichtete und präzise Informationen, um Ihre nächste Unternehmensbewertung und den damit zusammenhängenden Unternehmenskauf bzw. -verkauf erfolgreich zu gestalten. Die vermittelten Seminarinhalte werden anhand von ausführlichen Fallbeispielen gefestigt.

Nutzen Sie dieses Seminar, um Ihre individuellen Fragen bzgl. der Prozesse der Unternehmensanalyse und -bewertung zu stellen und erhalten Sie wertvolle Hinweise für ein strategisch und taktisch kluges Vorgehen im Rahmen Ihrer M&A-Transaktion.

Wir freuen uns, Sie begrüßen zu dürfen!



Dr. Gerhard H. Wächter,
Wächter Rechtsanwälte



Christoph Wollny,
FORENSIKA GmbH

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu diesem Seminar? Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

Inga Hoener zu Drewer (Senior-Konferenz-Managerin)

Organisation:

Cynthia Tillmanns (Senior-Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: cynthia.tillmanns@euroforum.com

Telefon: 02 11/96 86-35 48

Profitieren Sie von Fallstudien und zahlreichen Beispielen!

Wichtig für:

- Geschäftsführer, Vorstände
- Leiter Recht, Steuern, Controlling, Beteiligungen, Bilanzen, Finanz- und Rechnungswesen, Business Development
- Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Mitarbeiter aus Kreditinstituten und Investmentbanken

So bewerteten die Teilnehmer das Seminar in 2009*

Inhalt	Note: 1,6
Präsentation und Rhetorik	Note: 1,3
Tagungsunterlagen	Note: 1,8
Organisation und Betreuung	Note: 1,1

(*Schulnotensystem 1-6)

QUALITY IN BUSINESS INFORMATION

Wir stehen zu unserem Wort! Wir sind von der Qualität unseres Seminars überzeugt. Daher gewähren wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie, wenn das Seminar Ihre Erwartungen nicht erfüllt. Wenden Sie sich in diesem Fall bitte bis zur Mittagspause des ersten Seminartages an unsere Mitarbeiter und wir werden versuchen, eine Lösung zu finden. Sollte uns dies nicht gelingen, erstatten wir Ihnen die Teilnahmegebühr zurück.

Profitieren Sie von Fallstudien und zahlreichen Beispielen!

Erster Seminartag: 8. Juni 2010 bzw. 6. Juli 2010

8.30 – 9.00

Begrüßung mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

9.00 – 9.15

Eröffnung des Seminars durch EUROFORUM und Begrüßung der Teilnehmer durch die Referenten

- Vorstellung der Teilnehmer/-innen und Abfrage der Teilnehmererwartungen

Dr. Gerhard H. Wächter, Partner, Wächter Rechtsanwälte, Berlin
Christoph Wollny, Geschäftsführender Gesellschafter, FORENSIKA GmbH WPG StBG, Berlin

9.15 – 10.15

Einführung in die Bewertungsverfahren

- Substanz, Substanzwert und Akquisitionsmotiv
- Grundlagen des Ertragswert- bzw. DCF-Verfahrens
- Multiples und ewige Rente

Christoph Wollny

10.15 – 11.15

Frühe Verkaufsphase aus Verkäufersicht

- Verkaufsvorbereitungen durch den Verkäufer
 - Verkaufsformen: Auktion, limited tender, Privatverkauf
 - Schutz von Geheimhaltungsinteressen des Verkäufers: Begrenzung der Due Diligence/Geheimhaltungsvereinbarung
- Dr. Gerhard H. Wächter**

11.15 – 11.30 Pause mit Kaffee und Tee

11.30 – 12.30

Due Diligence und Unternehmensplanung

- Vergangenheitsanalyse
- Branchenanalyse
- Unternehmensplanung als Voraussetzung der Unternehmensbewertung

Christoph Wollny

12.30 – 13.00

Strukturentscheidungen

- Asset Deal und Share Deal, Technik und Präferenzen von Verkäufer und Käufer
- Letter of Intent (LOI)
- Due Diligence erst nach Vertragsabschluss?

Dr. Gerhard H. Wächter

13.00 – 14.15 Gemeinsames Mittagessen

14.15 – 15.15

Grenzpreisableitung für Käufer und Verkäufer

- Subjektive Unternehmenswerte
- Berechnung des Kalkulationszinssatzes
- Planungsszenarien und Entscheidungsregel
- Nicht betriebsnotwendiges Vermögen – Gefahr für Verkäufer

Christoph Wollny

15.15 – 15.30 Pause mit Kaffee und Tee

15.30 – 16.30

Vertragsgestaltung aus Verkäufersicht

- Fester und variabler Kaufpreis, Earn-out, Problematik variabler Kaufpreisbestandteile
- Entlassung des Verkäufers aus Sicherheiten für das Zielunternehmen
- Gefährliche Bedingungen/Rücktrittsrechte

Dr. Gerhard H. Wächter

16.30 – 18.00

FALLBEISPIEL: Senior-Fall

- Verkäuferunternehmensbewertung und Eckpfeiler eines Verkäufervertragsentwurfs
- Antizipation der Käuferunternehmensbewertung durch den Verkäufer
- Diskussion eines Käufervertragsentwurfs und Verhandlungsgang

Dr. Gerhard H. Wächter und **Christoph Wollny**

18.00 Ende des ersten Seminartages

Setzen Sie das erlernte Know-how zu Ihrem Vorteil bei Verhandlungen ein!

Zweiter Seminartag: 9. Juni 2010 bzw. 7. Juli 2010

8.30 – 9.00

Begrüßung mit Kaffee und Tee

9.00 – 10.15

Tax Due Diligence und Einfluss der Steuern auf den Unternehmenswert

- Aufdeckung steuerlicher Risiken
- Einfluss auf den Unternehmenswert
- Steuerlich optimierte Akquisitionsstruktur

Christoph Wollny

Verschaffen Sie sich einen ersten Eindruck von den Inhalten des Seminars.

Unter www.euroforum.de/unternehmensbewertung erhalten Sie einen

Auszug der Seminarunterlagen zum **kostenlosen Download**.

10.15 – 11.00

Frühe Verkaufsphase (insbesondere Due Diligence) aus Käufersicht

- Geheimhaltungsvereinbarung und Verhandlungsexklusivität
- Zielsetzung und effektive Organisation der Legal Due Diligence
- Kritische Gegenstände einer Legal Due Diligence

Dr. Gerhard H. Wächter

11.00 – 11.15 Pause mit Kaffee und Tee

11.15 – 12.30

Discounted Cash-flow-Verfahren

- CAPM-Modell und WACC-Verfahren
- Anwendungsgrenzen

Christoph Wollny

12.30 – 13.45 Gemeinsames Mittagessen

13.45 – 14.40

Käuferschutz durch Garantien und Verkäuferverschuldenshaftung

- Gegenstände und Inhalte von Garantien (v.a. Technik und Problematik von Bilanzgarantien)
- Verkäuferpflichten zu wahrheitsgemäßen Auskünften
- Zurechnung von Verschulden und Wissen Dritter (z.B. Organe der Zielgesellschaft)

Dr. Gerhard H. Wächter

14.40 – 14.50 Pause mit Kaffee und Tee

14.50 – 15.20

Bewertung im Rahmen der Nachfolgeplanung

- Das vereinfachte Ertragswertverfahren
- Folgen der Abfindung unter Wert
- Der Einfluss zeitnaher Verkäufe
- Steuerersparnis durch eine Bewertung nach IDW S1

Christoph Wollny

15.20 – 15.30 Pause mit Kaffee und Tee

15.30 – 16.00

Unternehmensbewertung in der Insolvenz

- Risiken und Gestaltungen beim Kauf in Insolvenznähe und Insolvenz
- Erfolgsfaktoren bei M&A-Transaktionen

Dr. Gerhard H. Wächter

16.00 – 17.00

FALLBEISPIEL: Borchard-Fall

- Käuferunternehmensbewertung
- Rechtliche und steuerliche Varianten und Variationen der Bewertungsverfahren
- Vertragliche Gestaltung und Verhandlungsgang

Dr. Gerhard H. Wächter und Christoph Wollny

17.00 Ende des Seminars

Seit über zehn Jahren erfolgreich in der Unternehmensbewertung

- Die Themen werden kontinuierlich aktualisiert und optimiert.
- Ehemalige Teilnehmer bewerteten das Seminar als „sehr gut“.
- Insgesamt über 1100 zufriedene Teilnehmer.

Teilnehmerstimmen zu diesem Seminar

„In kurzer Zeit guter Überblick über die Themen untersetzt mit verdeutlichenden Praxisbeispielen.“

Isabel Müller, envia Mitteldeutsche Energie AG

„Komprimierte Informationen werden fachspezifisch in zwei Tagen übermittelt. Umfassende Unterlagen.“

Diane Kickel, ContiTech Antriebssysteme GmbH

„Kompakte und gut ausgewogene Darstellung. Präsentation der relevanten Themen bei der Vorbereitung und Durchführung der Unternehmenstransaktion.“

Dr. Sebastian Breuer, Biotest AG

DIE REFERENTEN

Dr. Gerhard H. Wächter ist Partner bei Wächter Rechtsanwälte in Berlin. Nach Auslandstätigkeiten in New York und Tokio war er zunächst Rechtsanwalt bei Baker & McKenzie in Frankfurt/Main. 1990 wechselte er zur Zentrale der Treuhandanstalt nach Berlin und war an vielen Privatisierungen beteiligt. 1992 gründete er ein wirtschaftsberatendes Anwaltsbüro, aus dem Wächter Rechtsanwälte hervorgegangen ist. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind M&A-Transaktionen und Venture-Capital sowie die Vertretung von Unternehmen in Zivilprozessen aus M&A-Transaktionen, z.T. auch mit wirtschaftskriminellem Hintergrund.

Christoph Wollny ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Geschäftsführender Gesellschafter der FORENSIKA GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft sowie Gesellschafter der FORENSIKA VALUE Corporate Finance GmbH. Die FORENSIKA ist auf die Beratung von M&A-Transaktionen spezialisiert und organisiert überwiegend Unternehmensverkäufe im Auftrag der Gesellschafter. Herr Wollny hat eine Vielzahl inländischer und ausländischer Transaktionen geleitet und ist darüber hinaus als Gutachter für Gerichte tätig.

[Kenn-Nummer]

Unternehmensbewertung, -kauf und -verkauf

8. und 9. Juni 2010, The Westin Grand Frankfurt

Konrad-Adenauer-Straße 7, 60313 Frankfurt/Main, Telefon: 069/2981-0

6. und 7. Juli 2010, Hotel Königshof

Karlsplatz 25, 80335 München, Telefon: 089/55136-0

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

Ja, ich nehme teil zum Preis von € 1.799,- zzgl. MwSt. p.P.

am 8. und 9. Juni 2010 in Frankfurt/Main

am 6. und 7. Juli 2010 in München

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]

[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**

Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.**

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name
Position/Abteilung
E-Mail
Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Fax

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:

Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL IN FRANKFURT/MAIN. The Westin Grand Frankfurt: Nach Abschluss der Komplettrenovierung im Jahr 2007 erstrahlen alle neu gestalteten 371 Zimmer, inklusive 18 Suiten in modernem Design und mit klaren Linien eine entspannende Atmosphäre aus. Das Westin Heavenly Bed® und die Heavenly Shower® garantieren eine erholsame Zeit. Fünf Restaurants und Bars bieten neue und bekannte Gaumenfreuden für jeden Anspruch. Der Wellness-Bereich in der 6. Etage ist eine Oase der Ruhe. Ein Pool, Sauna, Solarium und fünf Behandlungsräume für Massagen und Kosmetik spenden Entspannung. Der Fitnessbereich mit dem WestinWorkout, ist mit modernsten Kraft- und Cardiotrainingsgeräten ausgestattet und für Hotelgäste 24 h zugänglich.

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-35 48 [Cynthia Tillmanns]
 Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
 im Internet: www.euroforum.de/p1104313 [Frankfurt/Main]
www.euroforum.de/p1104314 [München]