

# Unternehmensbewertung, -kauf und -verkauf

Transaktionen optimieren durch professionelle Bewertung

- Nutzen der Due Diligence
- Unternehmenskaufpreisbestimmung
- Gestaltung der Besteuerung
- Rolle des Eigen- und Fremdkapitals bei Bewertungen
- Einfluss der Finanzstruktur auf den Unternehmenswert
- Share Deal oder Asset Deal
- Bewertung von Synergieeffekten
- Vertragsgestaltung aus Verkäufer- und Käufersicht
- Unterschiede von DCF- und Ertragswertverfahren

Der objektivierte Unternehmenswert  
von Christoph Wollny

Jeder Teilnehmer erhält  
kostenlos das Buch



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



#### Das Referententeam

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

## Bewerten heißt vergleichen!

In der Bewertungssituation steht der Investor grundsätzlich vor der Entscheidung: Lege ich mein Budget an, indem ich in Anteile eines Unternehmens investiere oder platziere ich es am Kapitalmarkt in ein Portfolio aus Wertpapieren mit vergleichbarem Risiko? Eine Antwort auf diese Frage erhält er indem er analysiert, welchen Kaufpreis er für alternative und vergleichbare Geldanlagen aufwenden müsste, um Gewinne in gleicher Höhe wie aus dem Unternehmen zu erhalten.

### Krise als Chance!

Gerade in Zeiten unsicherer Kapitalmärkte und fallender Unternehmenswerte wittern strategische Investoren ihre Chance und begeben sich auf die Suche nach passenden Unternehmen, um Skaleneffekte zu erzielen, die Marktpositionierung zu verbessern oder eine Diversifikation anzustreben.

### Vorteil Wissensvorsprung

Nur eine 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 bei der Unternehmensanalyse und -bewertung zu stellen und erhalten Sie so 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 WPG StBG

### WIR ÜBER UNS

EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. EUROFORUM ist ein Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE, einem führenden deutschen Konferenzzanbieter. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

### FÜR WEN IST DIESES SEMINAR KONZIPIERT?

- Geschäftsführer, Vorstände
- Unternehmer, Eigentümer, Gesellschafter
- Leiter Recht, Steuern, Controlling, Beteiligungen, Bilanzen, Finanz- und Rechnungswesen, die sich einen Überblick über den M&A-Prozess verschaffen möchten und nicht ständig mit M&A-Projekten zu tun haben
- Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- M&A-Berater
- Mitarbeiter aus Kreditinstituten und Investmentbanken, die sich zum Einstieg einen Überblick über den M&A-Prozess verschaffen oder ihr Wissen in diesem Bereich wieder auffrischen möchten

### INFOLINE

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



Konzeption und  
Inhalt:  
**Inga Hoener zu Drewers**  
(Konferenz-Managerin)



Organisation:  
**Cynthia Zettler**  
(Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: [cynthia.zettler@informa.com](mailto:cynthia.zettler@informa.com)

**Telefon: 02 11/96 86-35 48**

## • Profitieren Sie von Fallstudien und zahlreichen Beispielen

Erster Seminartag | 25. März 2009 bzw. 6. Mai 2009

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

Im Anschluss an den ersten Seminartag findet ein gemeinsamer Umtrunk statt. Nutzen Sie die Gelegenheit zu einem informellen Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern und den Referenten.

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

Zweiter Seminartag | 26. März 2009 bzw. 7. Mai 2009

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**

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
- 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 und „disclosure“
- Zurechnung von Verschulden und Wissen Dritter

Dr. Gerhard H. Wächter

14.40 – 14.50 Pause mit Kaffee und Tee

14.50 – 15.20

• **Bewertungsstandard IDW-Standard S 1 und Bewertung von KMU**

- Zinsstrukturkurve zur Basiszinsermittlung
- Tax-CAPM zur Bestimmung des Kalkulationszinssatzes
- Modifiziertes CAPM zur Bewertung von KMU

Christoph Wollny

15.20 – 15.30 Pause mit Kaffee und Tee

15.30 – 16.00

• **Interne Erfolgs- und Misserfolgsquellen bei M&A-Transaktionen**

- Sonderfragen bei VC-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

## Verschaffen Sie sich einen ersten Eindruck von dem Seminar!

Unter: [www.euroforum.de/unternehmensbewertung](http://www.euroforum.de/unternehmensbewertung) erhalten Sie einen Auszug der Seminarunterlagen zum kostenlosen Download.

### Teilnehmerstimmen zu diesem Seminar

» *Ein fundierter Hintergrund für alle, die in der Praxis mit Unternehmenskäufen und -verkäufen in Berührung kommen.* «

Maïke Joost, M.H. Beteiligungs GmbH

» *Geballtes Wissen komprimiert auf 2 Tage – Super für einen vertiefenden Einblick.* «

Sina Peter, MEDIOBANCA S.P.A.

So bewerteten die Teilnehmer das Seminar im Herbst 2008*	
Inhalt	Note: 1,7
Präsentation und Rhetorik	Note: 1,4
Tagungsunterlagen	Note: 1,8
Organisation und Betreuung	Note: 1,2

(\* Schulnotensystem 1–6)

### 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]

**EUROFORUM-SEMINAR**

# Unternehmensbewertung, -kauf und -verkauf

**25. und 26. März 2009, SIDE**

Drehbahn 49, 20354 Hamburg, Telefon: 0 40/3 0999-0

**6. und 7. Mai 2009, Hilton Düsseldorf**

Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf, Telefon: 02 11/43 77-0

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

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

am 25. und 26. März 2009 in Hamburg

am 6. und 7. Mai 2009 in Düsseldorf

[P1103472M012]

[P1103473M012]

[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: 0211/9686-3333.]

**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.** EUROFORUM ist ein Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE. Die Informa 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 Fax jederzeit gegenüber der Informa 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.**

**IHRE TAGUNGSHOTELS. HAMBURG:** SIDE – Deutschlands einziges 5\* Superior Design Hotel. Matteo Thun verpasste dem SIDE sein unverkennbares, modernes Design welches urbanen Lifestyle gekonnt mit den Bedürfnissen Geschäftsreisender verbindet. Minimalistische Hotelzimmer, klare Formen und Farben, ein luxuriös ausgestattetes SPA sowie Restaurant und Bar fusion bieten eine unverwechselbare Atmosphäre für Design-Fans und Geschäftsreisende gleichermaßen. Darüber hinaus bietet das SIDE 9 variable Veranstaltungsräume für bis zu 200 Personen. Alle Räume verfügen über Tageslicht und sind mit der neuesten Tagungstechnik ausgerüstet. **DÜSSELDORF:** Herzlich willkommen in der Metropole am Rhein! Das Hilton Düsseldorf liegt zwischen Kennedydamm und Rhein, in unmittelbarer Nähe des Messegeländes, der Altstadt und der Innenstadt. Es erwarten Sie 12 Etagen mit 375 neu renovierten, hellen Gästezimmern und Suiten sowie Executive Floors und Business Floors. Individuell regulierbare Klimaanlage, Radio, Sat-Fernseher, Internetzugang via Modem, WLAN, Minibar und Bügel-eisen sowie 24-Stunden-Zimmer- und Wäscheservice runden die Ausstattung ab und bieten den Gästen den gewünschten Komfort. Das Restaurant mit Sommergarten, die Bar und der Fitnessbereich laden zum Entspannen und Wohlfühlen ein. Besuchen Sie das Hilton Düsseldorf und lassen Sie sich am ersten Abend Ihrer Veranstaltung zu einem Glas Sekt einladen!

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

Die Informa 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

## Anmeldung und Information

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

per E-Mail: [anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)  
[info@euroforum.com](mailto:info@euroforum.com)  
 im Internet: [www.euroforum.de/p1103472](http://www.euroforum.de/p1103472) [Hamburg]  
[www.euroforum.de/p1103473](http://www.euroforum.de/p1103473) [Düsseldorf]