

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

- Di., 08.11.2022 in Berlin
- Mi., 16.11.2022 in Stuttgart
- Di., 22.11.2022 in München
- Mo., 28.11.2022 in Freiburg
- Mi., 30.11.2022 in Düsseldorf

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 oder Post zu. Oder nutzen Sie unsere Online-Anmeldung unter:

unternehmertage.saxenhammer-co.com

**Saxenhammer & Co.
Corporate Finance GmbH**

Kaiserstraße 23
60311 Frankfurt am Main

T 069 254 79 94-30
M info@saxenhammer-co.com

Für Rückfragen steht Ihnen Aline von Mutzenbecher (Business Development) gerne zur Verfügung.

M +49 171 450 18 51
M avm@saxenhammer-co.com

Saxenhammer saxenhammer-co.com **SXH**

Saxenhammer blickt als eine der führenden M&A Beratungen Europas auf bereits mehr als 250 erfolgreich durchgeführte Transaktionen in allen wichtigen Industrien zurück. Seit über 20 Jahren stehen wir Gründern, Unternehmern und Investoren branchenübergreifend zu Themen wie Unternehmensverkäufen, Unternehmenszukaufen, Kapitalerhöhungen und Finanzierungen beratend und unterstützend zur Seite.



Christian Saxenhammer
Managing Partner



Volker Ruhl
Partner

ADVANT Beiten advant-beiten.com **ADVANT** Beiten

ADVANT Beiten ist das deutsche Gründungsmitglied von ADVANT, einer europäischen Allianz unabhängiger Wirtschaftskanzleien, die Sie zuverlässig durch die komplexe Rechtslandschaft Europas begleitet. Mit rund 260 Berufsträgern an sechs deutschen Standorten sowie in Belgien, Russland und China ist ADVANT Beiten eine der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien. Im Bereich M&A berät ADVANT Beiten insbesondere den deutschen Mittelstand, aber auch Großunternehmen und strategische Investoren. Um Mandanten auch weltweit in allen rechtlichen Angelegenheiten bestmöglich zu beraten und zu vertreten, arbeiten wir nahtlos mit den ADVANT-Kanzleien in Frankreich und Italien sowie weiteren Top-Beratern aus unserem globalen Netzwerk zusammen.



Prof. Dr. Hans-Josef Vogel
Partner

RSM rsm.de **RSM**

Die RSM GmbH gehört zu den zehn größten mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland, unabhängig und partnergeführt. Die mehr als 800 Mitarbeiter, darunter rund 250 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte, betreuen von 19 Büros aus Mandanten jeglicher Rechtsform und Branche in Fragen der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktions-, Unternehmens- und Rechtsberatung. Im Fokus stehen dabei mittelständische Unternehmen. Als Mitglied von RSM International ist die RSM GmbH Teil eines der führenden weltweiten Netzwerke aus erfahrenen Experten. Mit der Unterstützung von mehr als 51.000 Mitarbeitern in über 860 Niederlassungen in über 123 Ländern ist RSM in der Lage, ihren Mandanten auch global Dienstleistungen der höchsten Qualität anzubieten.



Dr. Karsten Ley
Partner

LGT Bank AG, Vaduz lgt.li **LGT** Private Banking

LGT ist eine führende internationale Private Banking und Asset Management Gruppe, die sich seit über 90 Jahren im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein befindet. Per 30.06.2022 verwaltete die LGT Vermögenswerte von CHF 284.7 Milliarden (USD 297.4 Milliarden) für vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger. Die LGT beschäftigt über 4.500 Mitarbeitende an mehr als 20 Standorten in Europa, Asien, Amerika, Australien und dem Mittleren Osten.



Christian Hirschbiel
Senior Wealth Planner



Michael Siegmund
Senior Relationship Manager

Unternehmenskauf + Unternehmensverkauf im Mittelstand

Vorbereitung, Bewertung und
professionelle Transaktionsdurchführung

Seminartermine 2022

für Geschäftsführer, Vorstände und Gesellschafter

Berlin	Dienstag, 08.11.2022
Stuttgart	Mittwoch, 16.11.2022
München	Dienstag, 22.11.2022
Freiburg	Montag, 28.11.2022
Düsseldorf	Mittwoch, 30.11.2022

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)?
- Ist 2022/2023 die richtige Zeit für eine Transaktion?

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 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 20 Personen pro Veranstaltungstermin begrenzt!

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?

10:45 – Kaffeepause

11:15 – 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

12:00 – Erfolgreiche Partnersuche

- „Longlist“ und „Shortlist“
- Professionelle Ansprache von Zielunternehmen
- „Letter-of-Intent“ (LoI) und „Indicative Offer“ (IO)

12:30 – Mittagessen

13:30 – Systematische Governance in M&A Prozessen

- Bedeutung von Governance in Familie und Unternehmen
- Grundsätzliche Strukturüberlegungen in der Transformation vom Unternehmer zum Investor

14:00 – Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten bei Unternehmenstransaktionen

15:00 – Realitäten der Kaufpreisfindung

- Der Umgang mit Guthaben und Verbindlichkeiten
- Working Capital – wieviel und warum?
- Der Umgang mit Earn-Out-Regelungen – schwierig, aber nicht unmöglich

15:30 – Kaffeepause

16:00 – Der Unternehmenskaufvertrag

- Aufbau des Kaufvertrages und Kaufpreismodelle
- Garantien und Freistellungen
- Juristische Fallstricke und „No-Gos“

17:00 – Unternehmen verkauft, und dann?

- Investmentstrategien in Zeiten von Inflation und geopolitischen Unsicherheiten
- Erfolgsfaktoren zur langfristigen Vermögenssicherung

18:00 – Fragerunde und Fazit

Seminarangebot

- 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
- Exklusiver Teilnehmerkreis, maximal 20 Personen pro Veranstaltung
- Verpflegung und Getränke inbegriffen

Termine + Preis

Di., 08.11.2022	Berlin Stue Hotel Drakestraße 1 10787 Berlin	Anmeldeschluss Mo., 01.11.2022
------------------------	--	--

Mi., 16.11.2022	Stuttgart Hilton Garden Inn Mercedesstraße 75 70372 Stuttgart	Anmeldeschluss Mi., 09.11.2022
------------------------	---	--

Di., 22.11.2022	München Sofitel Bayerpost Bayerstraße 12 80335 München	Anmeldeschluss Di., 15.11.2022
------------------------	--	--

Mo., 28.11.2022	Freiburg Humboldt-Saal Humboldtstraße 2 79098 Freiburg im Breisgau	Anmeldeschluss Mo., 21.11.2022
------------------------	--	--

Mi., 30.11.2022	Düsseldorf Hyatt Regency Speditionstraße 19 40221 Düsseldorf	Anmeldeschluss Mi., 23.11.2022
------------------------	--	--

Preis: 290 Euro
(inkl. 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). Zusagen werden in der Reihenfolge der erfolgten Anmeldung berücksichtigt.