

Anmeldung

Workshop: „Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen: Fallstricke und Erfolgsfaktoren.“

- Ich melde mich an mit () Person(en)
- Leider kann ich nicht teilnehmen

Name _____

Position _____

Firma _____

Adresse _____

Telefon _____

E-Mail _____

Name(n) weiterer Teilnehmer

Bitte senden Sie Ihre Antwort per Fax oder E-Mail an:

Susanne Lechner

Bird & Bird LLP

T: +49 (0)211 2005 6445 | F: +49 (0)211 2005 6011

E: susanne.lechner@twobirds.com

Auch bei Rückfragen steht Ihnen Frau Lechner gerne zur Verfügung!

Organisatorische Hinweise

Termin und Ort

Datum: Mittwoch, 20. November 2013

Beginn: 14.00 Uhr

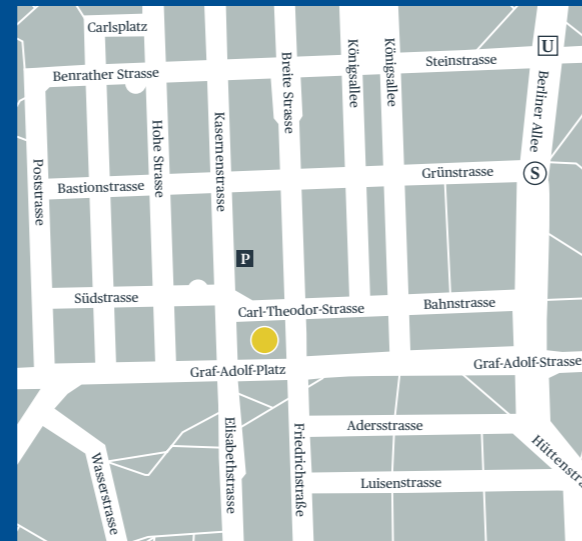
GAP 15

Graf-Adolf-Platz 15

40213 Düsseldorf

Kosten

Der Workshop ist kostenfrei.



twobirds.com

Abu Dhabi & Beijing & Bratislava & Brussels & Budapest & Copenhagen & Düsseldorf & Frankfurt & The Hague & Hamburg & Helsinki & Hong Kong & London & Lyon & Madrid & Milan & Munich & Paris & Prague & Rome & Shanghai & Singapore & Skanderborg & Stockholm & Warsaw



Bird & Bird

VR Equitypartner

Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen: Fallstricke und Erfolgsfaktoren

Der M&A-Workshop 2013 richtet sich insbesondere an mittelständische Unternehmer und Unternehmen, die einen Beteiligungs- oder Unternehmenserwerb planen oder umgekehrt die Veräußerung ihres Unternehmens beziehungsweise die Aufnahme eines Beteiligungspartners erwägen.

Mit freundlicher Unterstützung von:

BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS E.V.

Unternehmer
Edition

Einladung

Ein Unternehmen oder Teile davon kaufen oder verkaufen – für mittelständische Unternehmer bedeutet ein solcher Schritt immer ein hohes Risiko. Schließlich geht es vielfach um das eigene Lebenswerk, das nun um zusätzliche Bausteine erweitert, auf das Kerngeschäft reduziert oder teilweise/komplett veräußert werden soll.

Ob der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens am Ende ein Erfolg ist, wird aus jeder Perspektive anders zu bewerten sein. Ein mittelständischer Unternehmer hat andere Erwartungen als ein Finanzinvestor, der Käufer andere als der Verkäufer. Eins steht aber fest: Eine detaillierte und gründliche Vorbereitung, genaue Marktkenntnis und kompetente Beratung bilden für den Unternehmer stets eine wichtige Grundlage, um später die richtigen Entscheidungen treffen zu können. Dies gilt angesichts der nach wie vor schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der damit verbundenen Unsicherheiten heute mehr denn je.

Am **Mittwoch, dem 20. November 2013**, veranstalten Accuracy, Bird & Bird und VR Equitypartner daher gemeinsam einen Workshop für mittelständische Unternehmer und Unternehmen zum Thema:

„Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen: Fallstricke und Erfolgsfaktoren.“

Das Programm

14.00 - 14.15	Registrierung, Begrüßungskaffee	16.00 - 16.30	Kaffeepause
14.15 - 14.30	Begrüßung <i>Dr. Ingo Meyer, Partner, Bird & Bird LLP Wilhelm Mickerts, Managing Partner, Accuracy Martin Völker, Geschäftsführer, VR Equitypartner</i>	16.30 - 17.00	Rechtsstreitigkeiten im Nachgang zu M&A-Transaktionen – Lehren für die Financial Due Diligence <i>Heiko Ziehms, Partner, Accuracy</i>
14.30 - 15.00	Die konjunkturelle Perspektive: Deutschland weiter auf dem Wachstumspfad? <i>Stefan Grothaus, Chefvolkswirt, WGZ Bank</i>	17.00 - 17.30	Erfolgreiche Wachstumsfinanzierung und Vorbereitung der Nachfolge mit Private Equity – am Beispiel der Janz IT AG <i>Wilhelm Stute, Vorstandsvorsitzender, Janz IT AG Martin Völker, Geschäftsführer, VR Equitypartner</i>
15.00 - 15.30	Augen auf bei der Partnerwahl: Wie Fehler bei der Auswahl eines Investors vermieden werden können <i>Jan Drees, Investmentdirektor, VR Equitypartner</i>	17.30 - 18.00	Immaterielle Wirtschaftsgüter in der Transaktion, insbesondere Patente und Lizenzen <i>Dr. Matthias Meyer, Partner, Bird & Bird LLP</i>
15.30 - 16.00	Earn-out Klauseln & Co – Rettungsanker bei scheinbar unüberbrückbaren Preisvorstellungen von Käufer und Verkäufer? <i>Alfred Herda, Partner, Bird & Bird LLP</i>	ab 18.00	Get Together mit kleinem Imbiss

Profile

Accuracy ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft, die Ihre Mandanten in komplexen finanziellen Fragestellungen im Rahmen von Transaktionen, Unternehmensbewertungen, Rechtsstreitigkeiten oder Restrukturierungsanlässen begleitet. Mit derzeit über 200 Beratern und 36 Partnern an 11 Standorten weltweit liefert Accuracy maßgeschneiderte Lösungen, die durch ihre Aussagekraft, Qualität und einen deutlichen Mehrwert für den Kunden überzeugen.

Bird & Bird LLP ist eine führende internationale Anwaltssozietät mit einem außergewöhnlichen Verständnis für strategische und unternehmerische Zusammenhänge. Bird & Bird berät regelmäßig bei nationalen und cross border-Transaktionen, Unternehmensnachfolgen und sonstigen Gesellschafterwechseln. Mit über 1.000 Anwälten in 25 Büros in Europa, dem Mittleren Osten und Asien und engen Beziehungen zu Kanzleien in anderen Teilen der Welt deckt Bird & Bird zudem die gesamte Bandbreite des Wirtschafts- und Unternehmensrechts national wie international ab und ist daher in der Lage, selbst komplexe und grenzüberschreitende Transaktionen in kurzer Zeit zum Erfolg zu führen. Dies gilt im Besonderen in Bereichen, in denen Technologie, Regulierung und gewerblicher Rechtsschutz eine besondere Rolle spielen.

VR Equitypartner ist aus der Fusion der DZ Equity Partner GmbH mit der WGZ Initiativkapital GmbH im August 2012 hervorgegangen. Das Unternehmen zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mittelständische Familienunternehmen begleitet die Gesellschaft zielorientiert und mit jahrzehntelanger Erfahrung bei der strategischen Lösung komplexer Finanzierungsfragen. Beteiligungsanlässe sind Wachstums- und Expansionsfinanzierungen, Unternehmensnachfolgen oder Gesellschafterwechsel. VR Equitypartner bietet gleichermaßen Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzaninefinanzierungen an.

