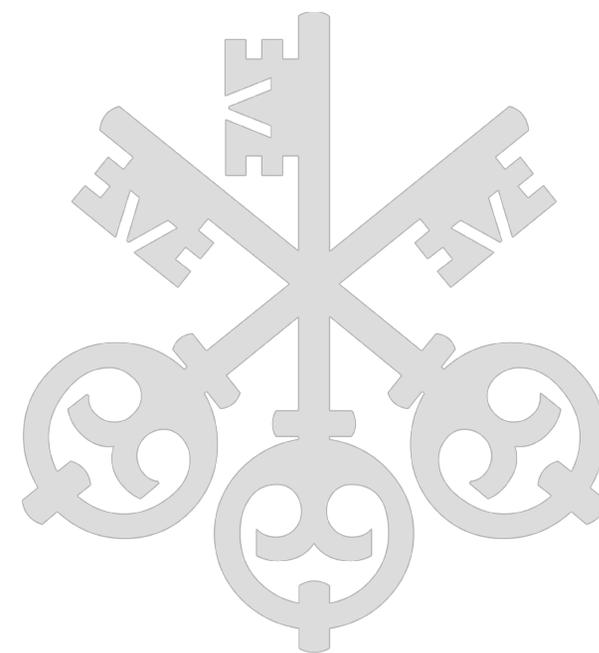


Unternehmensnachfolge – ein facettenreicher Prozess

Unternehmensbewertung, -vermittlung und –finanzierung
Was dürfen Sie von der UBS erwarten?

Urs Röthlisberger
Relationship Management UBS Ostschweiz



Abschnitt 1

UBS in der Schweiz

UBS in der Schweiz

Eine führende Stellung...



Über 120 000 **Unternehmen** sind Kunde bei UBS



Jede dritte **Pensionskasse** ist Kunde bei UBS



Jeder dritte Schweizer **Haushalt** ist Kunde bei UBS



Jeder vierte Schweizer Franken ist in einen UBS **Fund** investiert

...durch
**Partnerschaft in
der Region**



Jede fünfte **private Hypothek** wird von UBS finanziert



Drittgrösster **privater Arbeitgeber**



Einer der grössten **Ausbilder** im Schweizer Privatsektor



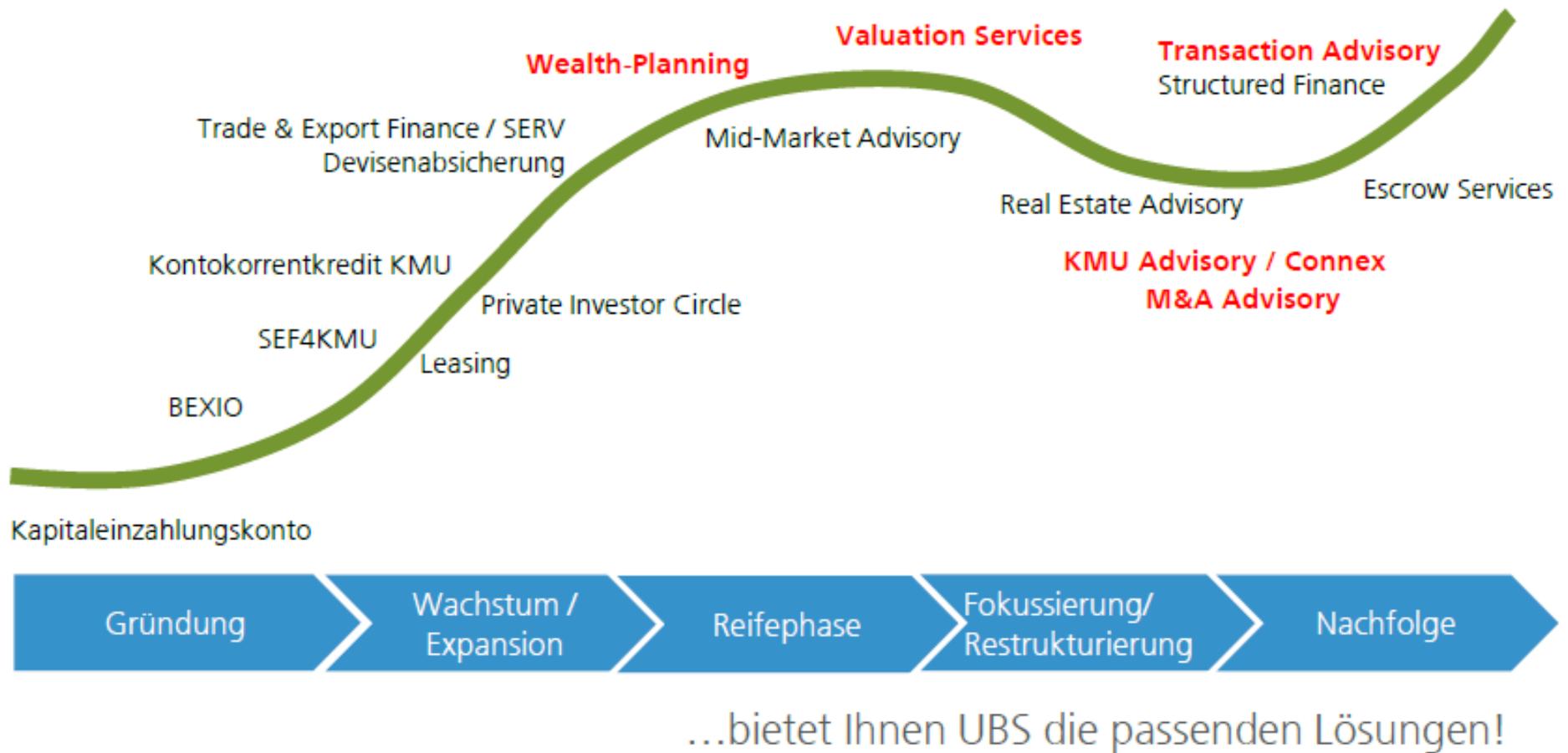
Einer der wichtigsten **Förderer von Kultur und Sport** in der Schweiz

Abschnitt 2

UBS – Ihr strategischer Partner

UBS – Ihr strategischer Partner

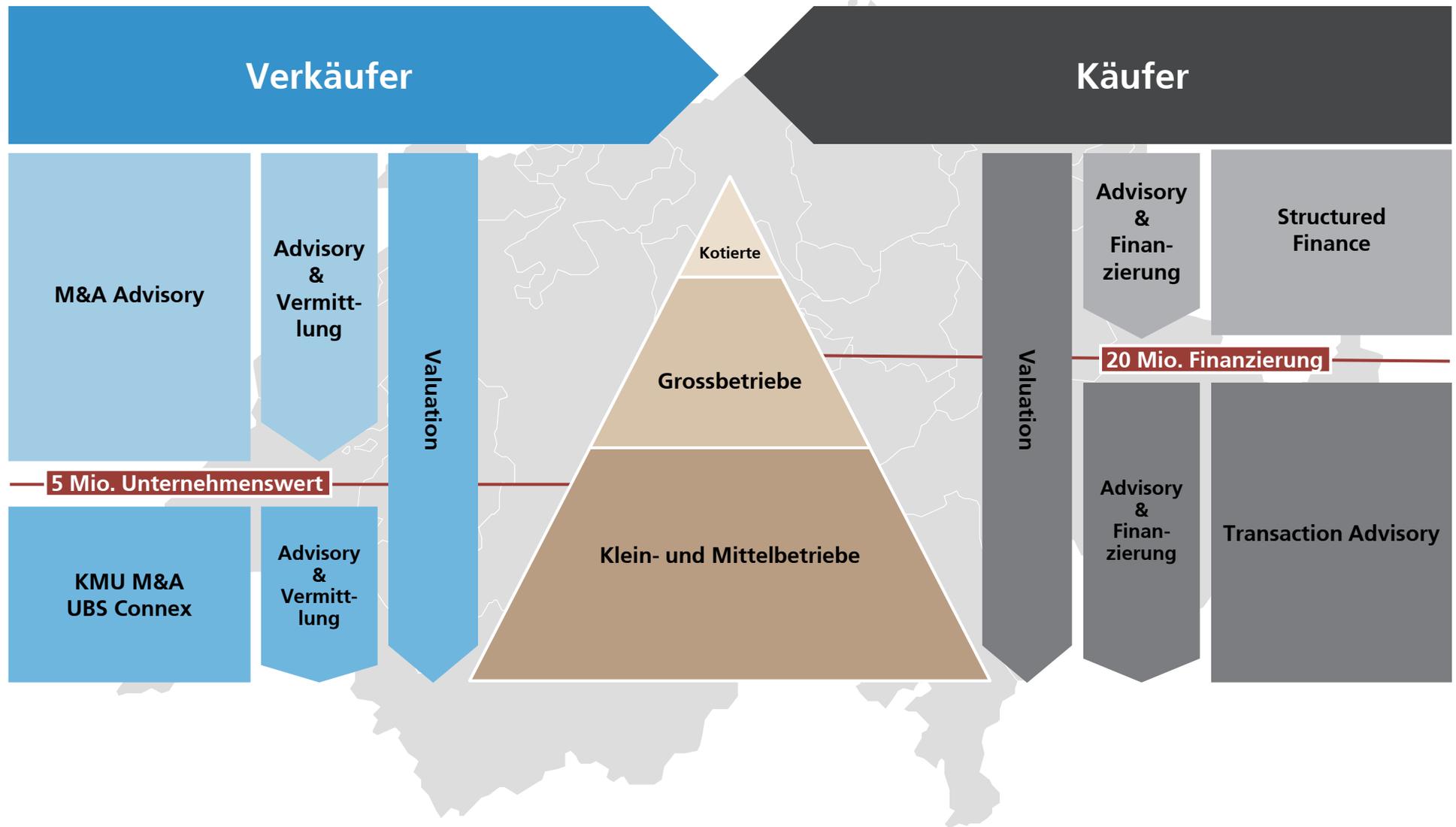
Für Ihre Bedürfnisse entlang des Lebenszyklus Ihrer Unternehmung...



Abschnitt 3

UBS Angebot im Transaktionsgeschäft

UBS Angebot im Transaktionsgeschäft



Abschnitt 4

Unternehmensbewertung

Professionelle Unternehmensbewertung

Übersicht Bewertungsdienstleistungen

- Unternehmensbewertung mit 'State of the art' Vorgehen unter Verwendung aller gängigen Methoden
 - **Ertragsbasiert**
DCF – Methode, Ertragswert, Dividend Discount Model
 - **Marktbasiert**
vergleichbare Transaktionen
 - **Vermögensbasiert**
Historische Kosten, Marktwert, Liquidationswert
- Kombination von moderner Theorie und Methoden sowie Praxisbezug aus aktiver Beratung auf aktuellen Transaktionen
- Breite Erfahrung aus zahlreichen Mandaten für Unternehmen aller gängigen Branchen
- Zielsegment mittlere bis grössere KMUs und Firmenkunden
- Einzigartige Markteinsicht und Zugang zu Know-how durch direkte Verbindung zum M&A-Team
- Zugang zu Sektor und Research der Investmentbank sowie führender Marktinformationssystemen

Werttreiber bestimmen Unternehmenswert

Was hinter den Zahlen steht ist Entscheidend

Umsatz

- Industrie / Markt
- Kunden / Konkurrenten
- Konjunktur / Zyklizität
- Kundenstruktur / Klumpen
- Produkt / Absatzmix
- Preisentwicklungen

Kosten

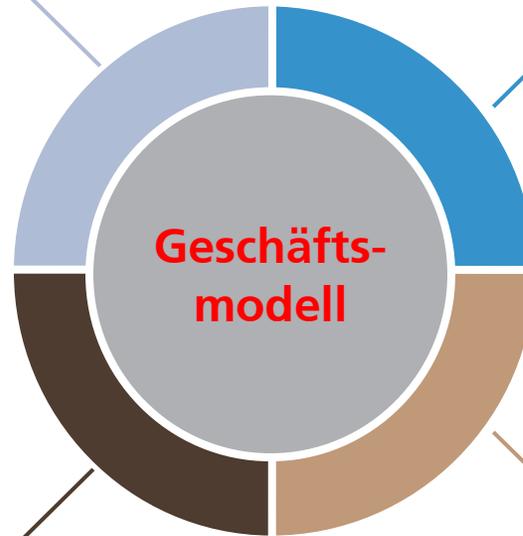
- Kostenstruktur Fix / Variabel
- Kostenentwicklung
- Mitarbeiter und Kompensation
- Ausserordentliche / nichtbetriebliche Kosten
- Synergiepotential
- Steuersituation

Mittelbedarf

- Entwicklung des Umlaufvermögens
- Cash-Zyklus
- Betriebliches Anlagevermögen
- Liegenschaften

Kapitalkosten

- Finanzierungssituation
- Markt- und Geschäftsrisiko
- Firmenspezifisches Risiko aufgrund Grösse, Abhängigkeit Unternehmer etc.

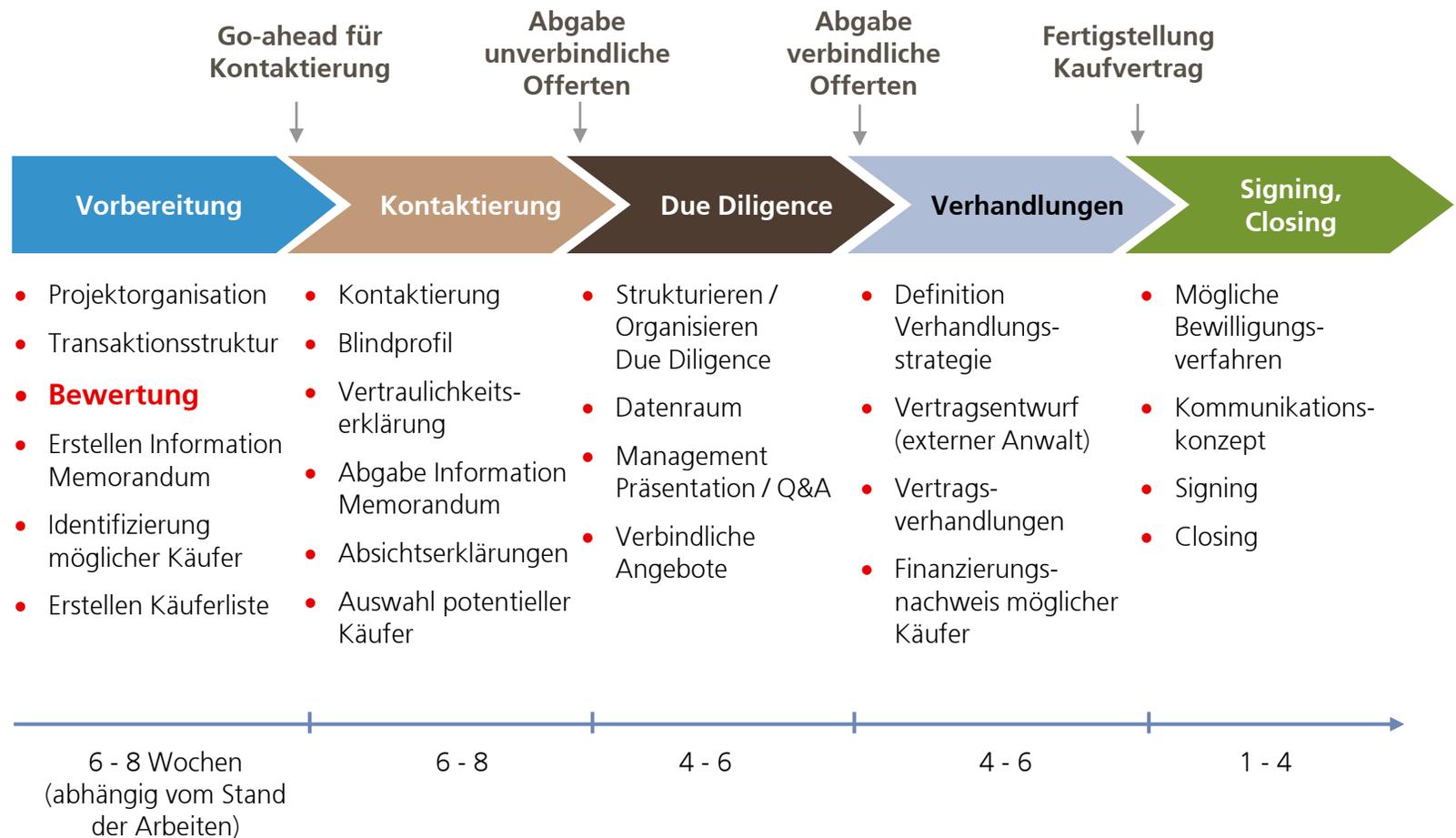


umfassende Analyse des Geschäftsmodells und seiner Werttreiber

Bewertung - zentrale Vorbereitung im Verkaufsprozess

Optimierter Preis
und reduziertes
Transaktionsrisiko...

... durch
Strukturieren eines
kompetitiven
Verkaufsprozesses

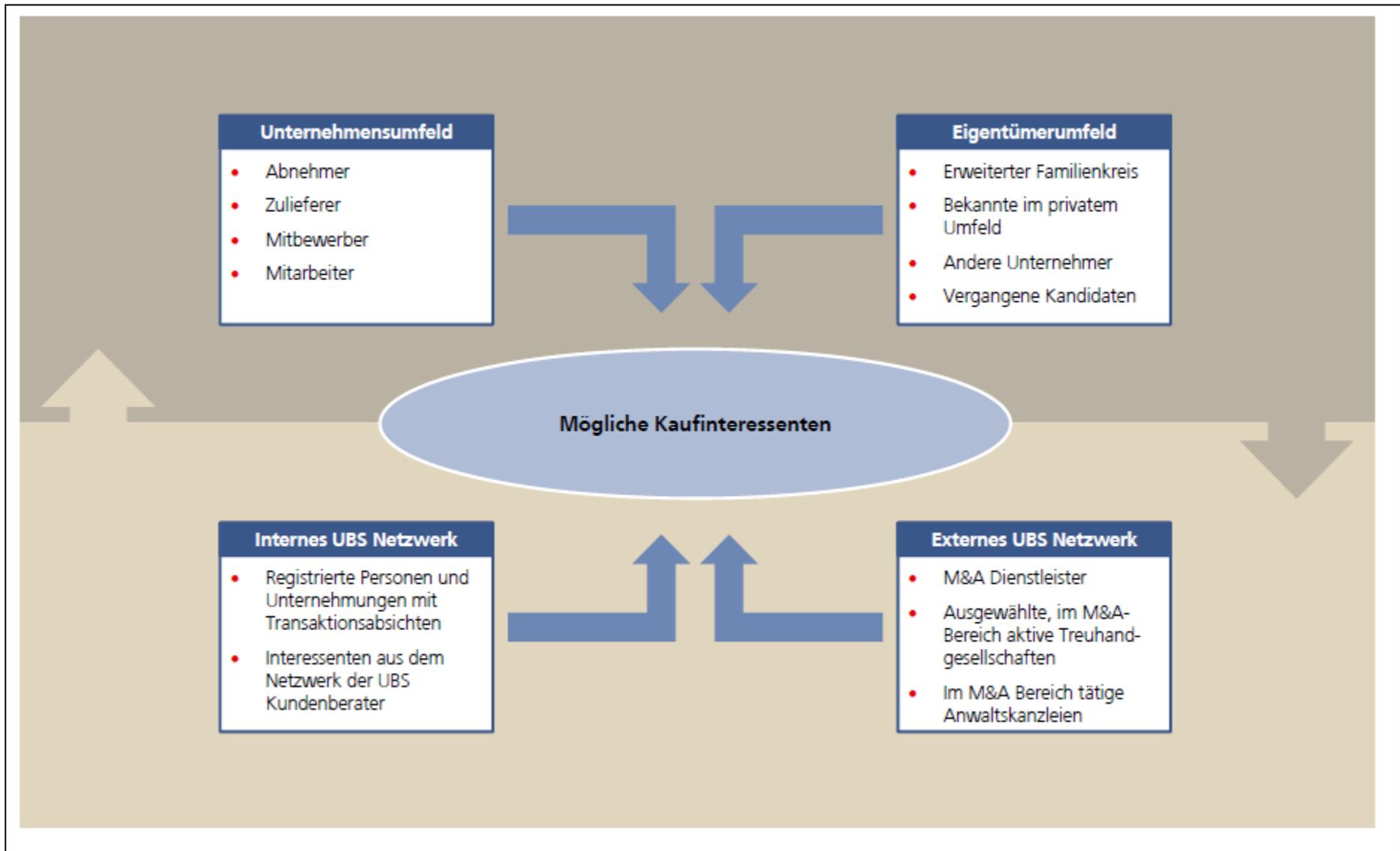


Eine Bewertung steht am Anfang jeder strukturierten Nachfolge

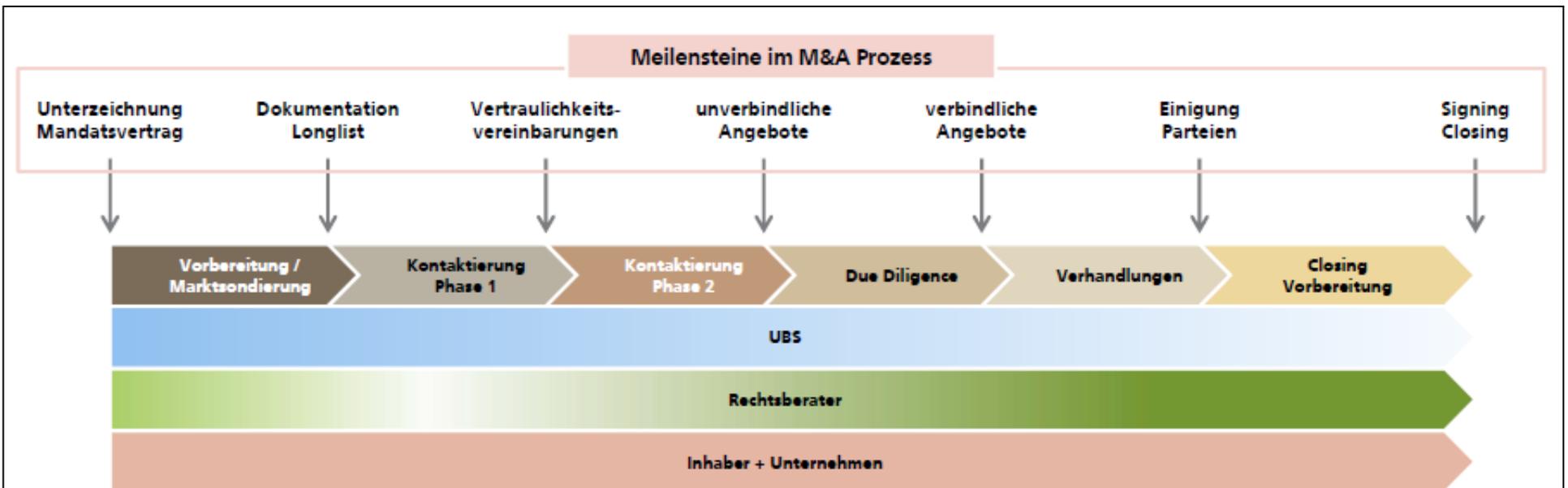
Abschnitt 5

Unternehmensvermittlung

Mögliche Partner in der Unternehmensvermittlung



Transaktionen sind **Teamwork** und **Belastungsprobe**



- Transaktionen erfordern eine sehr gute Zusammenarbeit der involvierten Parteien sowie klare Zuteilung der Verantwortlichkeiten und Aufgaben.
- Die Belastung des Unternehmens und der Inhaber während des Transaktionsprozesses darf nicht unterschätzt werden.
- Die Wahl sowie ein funktionierendes Zusammenspiel der begleitenden Partner ist ein Schlüsselement für die erfolgreiche Umsetzung.
- Das Zusammenwirken verschiedener Akteure erfordert gegenseitige Transparenz und offene, zielgerichtete und konstruktive Kommunikation.
- Eine Abstimmung der Kommunikation der Inhaber mit Anspruchsgruppen wie Management, Mitarbeiter, Familien, vertraute Personen, potentiellen Käufern, etc. ist empfehlenswert (Kontrolle über Informationen und Informationsempfänger).

Abschnitt 6

Nachfolgefinanzierung

Transaction Advisory – Unsere Unterstützung

Strukturierung

- Situationsanalyse
- Erarbeitung von Vorschlägen bzgl. möglichen Transaktionsstrukturen
- Beizug von Steuer- und Rechtsexperten
- Diskussion möglicher Finanzierungsstrukturen
- Erstbeurteilung bzgl. Finanzierbarkeit

Finanzierung

- Erarbeitung eines detaillierten Finanzmodells
- Darstellung der Tragbarkeit
- Finanzierungsprüfung
- Erarbeitung von individuellen Finanzierungslösungen

Closing

- Koordination des Closings
- Unterstützung bei der Gründung von Akquisitionsholdings
- Closing Memorandum
- Unterstützung bei der Aufbereitung der Vollzugsdokumentation
- Sicherstellung der korrekten Eigentumsübertragung

UBS Transaction Advisory unterstützt während des gesamten Transaktionsprozesses

Wichtige Erfolgstreiber

Treiber der Realisierungschancen

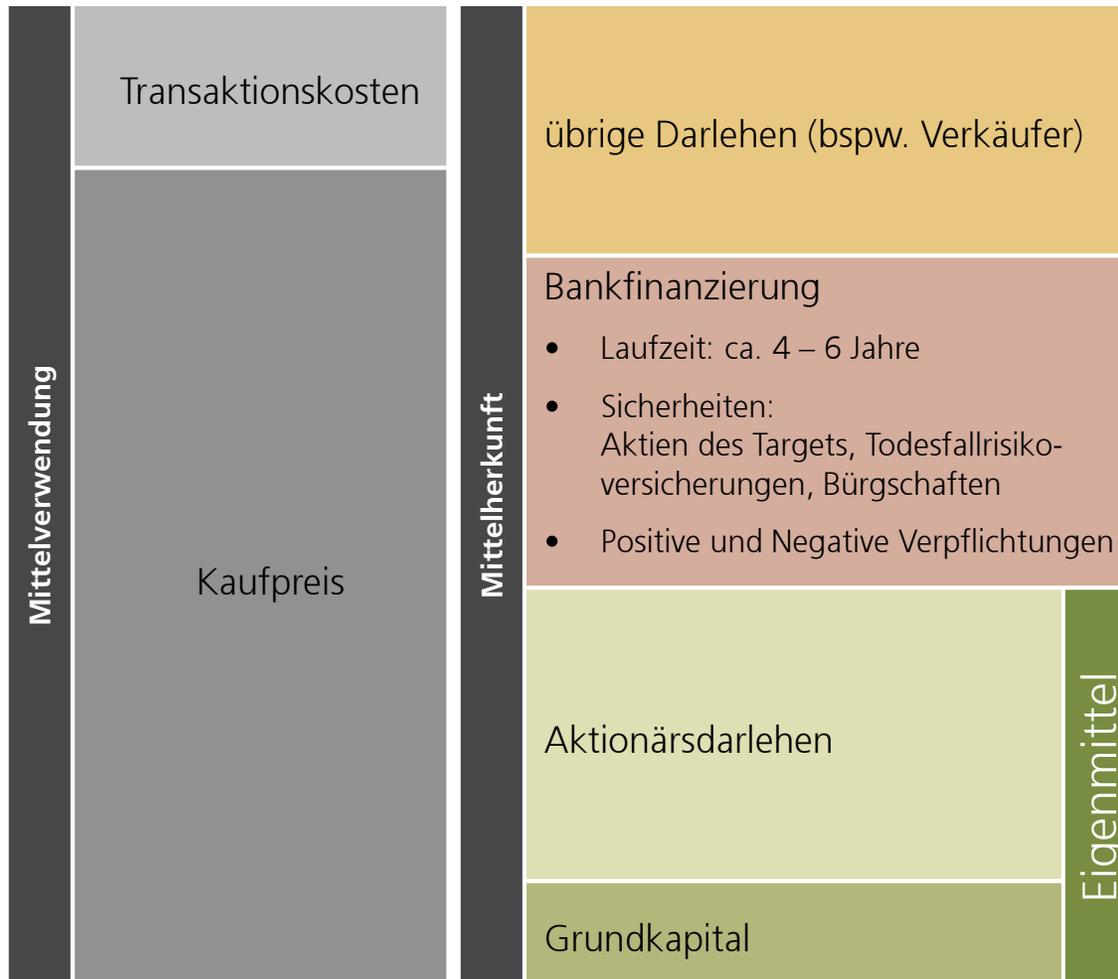


Bemerkungen

- Verständnis der geplanten Transaktion
- Nachvollziehbare Kaufpreisermittlung (Unternehmensbewertung)
- Abbildbare Trag- und Rückführbarkeit der Finanzierung
- Plausibler Businessplan inkl. Finanzplanung
- Nachvollziehbare Quelle der Eigenmittel
- Gesundes Verhältnis zwischen Eigenmitteleinsatz und Bankfinanzierung
- Gesundes Verhältnis zwischen nachhaltiger Ertragskraft und Bankfinanzierung.
- Beurteilung steuerlicher und rechtlicher Aspekte
- Besicherungsmöglichkeiten der Finanzierung
- Dem Geschäftsmodell angepasste Laufzeit (i. d. R. 3 – 6 Jahre)
- Lückenlose Dokumentation

Elemente der Übernahmefinanzierung

Übliche Finanzierungsquellen bei Buy-Out Finanzierungen



- Verhältnismässige Aufteilung der Mittelherkunft zwischen Käufer, Bank und Verkäufer (Risikoverteilung).
- Bankfinanzierung entsprechend Finanzierungspotenzial (basierend auf nachhaltiger Ertragskraft und TRX-Struktur).
- Verkäufendarlehen als "Lückenfüller" oder als Mittel zur verstärkten Gleichrichtung der Interessen der diversen Anspruchsgruppen.
- Angemessene Gesamtverschuldung vor und nach Transaktion.
- Gesundes Verhältnis zwischen Verschuldung und Ertragskraft (EBITDA u/o EBIT).

Abschnitt 7

Zusammenfassung

Was dürfen Sie von **UBS** erwarten?

Bilder sagen mehr wie tausend Worte!



Individualität



Erfahrung



Engagement



Teamwork



Professionalität



Fokus

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse!

Kontaktinformation

Urs Röthlisberger
Relationship Management Ostschweiz
Am Bahnhofplatz
Postfach
9000 St. Gallen

Tel. +41-71 225 24 83
Mobile +41-79 694 65 01
Mail urs.roethlisberger@ubs.com

UBS Switzerland AG

Postfach
8098 Zürich
Tel. +41-44-234 11 11

www.ubs.com



Disclaimer / Hinweis

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Ihrer Information und stellt kein Angebot, oder Aufforderung zur Offertenstellung für den Kauf oder Verkauf von Produkten oder spezifischen Dienstleistungen dar. Obwohl der Inhalt dieser Publikation unserer Meinung nach auf zuverlässigen Quellen basiert, lehnt UBS jede ausdrückliche oder stillschweigende Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab. Alle in dieser Publikation gemachten Angaben und geäusserten Meinungen können jederzeit ändern. UBS behält sich das Recht vor, das Angebot an Dienstleistungen und Produkten sowie die Preise jederzeit ohne vorherige Mitteilung zu ändern und anzupassen. Bestimmte Produkte und Dienstleistungen unterliegen gesetzlichen Einschränkungen und dürfen aus diesem Grund nicht vorbehaltlos in allen Rechtsordnungen angeboten werden.

Die hierin beschriebenen Produkte und Dienstleistungen erfordern ggf. die Unterzeichnung von Vereinbarungen. Wir machen darauf aufmerksam, dass für die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen die in den entsprechenden Vereinbarungen beschriebenen Konditionen massgeblich sind. Bitte lesen Sie die relevanten Vereinbarungen aufmerksam durch und wenden Sie sich bei Fragen an Ihren UBS Kundenberater oder Wealth Planner.

Dieses Dokument darf ohne vorherige und ausdrückliche Genehmigung von UBS nicht vervielfältigt oder weitergegeben werden.

© UBS 2016. Das Schlüsselsymbol und UBS zählen zu den eingetragenen bzw. nicht eingetragenen Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.