

# M&A Beratung – Die richtige Wahl treffen

Seminar plus 1 Tag Knowhow zur Wahl der geeigneten M&A-Beratung

## Durchführungen

### 2026

Nr. TA9316	<b>1. Durchführung 2026</b>
1. Teil	4.–6. Mai 2026, Zürich
2. Teil	1 Tag. Individuell. Termin zu vereinbaren.
Nr. TA9326	<b>2. Durchführung 2026</b>
1. Teil	14.–16. September 2026, Zürich
2. Teil	1 Tag. Individuell. Termin zu vereinbaren.
Nr. TA9336	<b>3. Durchführung 2026</b>
1. Teil	23.–25. November 2026, Köln
2. Teil	1 Tag. Individuell. Termin zu vereinbaren.

**Dauer: 3 Seminartage plus 1 Tag Private Coaching, Vorbereitung inbegriffen**

**Seminargebühr: CHF 8900.–**

\* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

## Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet [www.sgbs.ch/ta93](http://www.sgbs.ch/ta93)

## Zielgruppe w/m

- Unternehmerinnen und Unternehmer
- Mitglieder von Verwaltungsräten
- CEO, Vorstände, Geschäftsführer und Geschäftsleitungsmitglieder
- Leiter Finanzen, Strategie und Corporate Development

## Aufbau

Teil 1: Ein 3-tägiges Seminar zu Mergers & Acquisitions. Sie lernen, wie ein M&A-Prozess geplant und realisiert wird. Sie erhalten verdichtetes Praxiswissen von Top-Dozenten. Ziel: Dank einem hohen Wissensstand zum Thema M&A die eigene Rolle im Kauf- oder Verkaufsprozess stärken.

Teil 2: Im zweiten Teil des Programms erfolgt die Vertiefung rund um die richtige Wahl des M&A-Beraters. Dazu vereinbaren wir einen Ihnen und unserem Dozenten passenden Termin, an einem gut erreichbaren Ort Ihrer Wahl, individuell unter 4 Augen, im Rahmen eines Private Coachings. Der Dozent unterschreibt auf Wunsch eine Vertraulichkeitserklärung.

## Konzept

Unternehmenskäufe und -verkäufe gehören zu den strategisch wichtigsten Entscheidungen im Lebenszyklus eines Unternehmens. Der Erfolg einer M&A-Transaktion hängt dabei wesentlich von der Qualität und Passung der gewählten M&A-Beratung ab. Dieses Seminar vermittelt praxisnahes Know-how, um die richtige M&A-Beratung gezielt auszuwählen und effektiv zu steuern. Die Teilnehmenden lernen, wie unterschiedliche Beratertypen – Banken, unabhängige M&A-Berater oder Treuhänder – arbeiten, wo ihre Stärken und Interessenkonflikte liegen und in welchen Situationen welcher Ansatz sinnvoll ist. Zudem wird aufgezeigt, wie durch eine kluge Beraterwahl bessere Kaufpreise erzielt, Risiken reduziert und Verkaufswerte maximiert werden können. Ein besonderer Fokus liegt auf der klaren Mandatsdefinition, der Strukturierung von Honorarmodellen sowie auf der aktiven Steuerung der Berater im Transaktionsprozess. Ziel ist es, Entscheider in die Lage zu versetzen, M&A-Berater als wirkungsvolle Partner einzusetzen und die eigenen Interessen konsequent zu schützen.

## Themen

### Teil 1:

Die Beschreibung des 3-tägigen M&A-Seminars finden Sie unter [www.sgbs.ch/59](http://www.sgbs.ch/59). Sie nehmen zuerst an diesem Seminar teil und erhalten wertvolles Wissen zur Praxis des Unternehmenskaufs und Unternehmensverkaufs. Mit diesem Rüstzeug sind Sie bestens gewappnet, um ihre eigenen Vorstellungen und gewünschten Resultate in Form eines Briefings an die M&A-Beratung auszuarbeiten.

### Teil 2:

Der zweite Teil ist ein 1-tägiges Private Coaching, in dem folgende Themen besprochen werden:

### Rolle der M&A-Beratung im Transaktionsprozess

- Aufgaben und Verantwortlichkeiten im M&A-Prozess
- Abgrenzung zwischen Beratung und Entscheidungsverantwortung
- Einfluss der Beratung auf Preis und Struktur

### Unterschiedliche Typen von M&A Beratern

- Banken und ihre Stärken bei grossen Transaktionen
- Unabhängige M&A-Beratung für Grossunternehmen und für den Mittelstand

# Themen

- Treuhänder und ihre Rolle bei Nachfolgelösungen
- Vertraute wie Rechtsanwälte, Beiräte, Freunde der Familie u.a.

## Kriterien für die Auswahl der passenden M&A Beratung

---

- Branchenerfahrung und Transaktionshistorie
- Reputation der M&A Beratung
- Netzwerk und Zugang zu relevanten Käufern
- Ressourcen, Team und Senioritätsgrad

## Interessenkonflikte erkennen und vermeiden

---

- Verkaufsdruck durch erfolgsabhängige Honorare
- Mehrfachmandate und verdeckte Zielkonflikte
- Sicherstellung der Unabhängigkeit des Beraters

## Mandatsformulierung und Leistungsumfang

---

- Klare Definition von Zielen und Erwartungen
- Abgrenzung von Aufgaben und Deliverables
- Regelungen zu Exklusivität und Laufzeit

## Honorarmodelle und Kostenkontrolle

---

- Retainer, Success Fee und Mischmodelle
- Auswirkungen der Honorare auf Berateranreize
- Transparenz und Vergleichbarkeit der Kosten

## Steuerung der M&A-Beratung in der Praxis

---

- Effektive Zusammenarbeit und Kommunikation
- Meilensteine, Reporting und Entscheidungslogik
- Umgang mit Abweichungen vom ursprünglichen Plan

## Erfolgsfaktoren für Kauf- und Verkaufsmandate

---

- Unterschiede zwischen Buy-Side und Sell-Side
- Vorbereitung als Schlüssel für höhere Bewertungen
- Typische Fehler bei der Beraterauswahl vermeiden

# Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

**St. Gallen Business School**  
**Rosenbergstrasse 36**  
**CH- 9000 St. Gallen**

**Telefon +41 71 225 40 80**

**Internet [www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)**

**E-Mail [seminare@sgbs.ch](mailto:seminare@sgbs.ch)**

\_\_\_\_\_  
Seminar-Name

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Seminar-Nummer, Seminar-Datum

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Stellung/Funktion

\_\_\_\_\_  
Strasse, Nummer

\_\_\_\_\_  
Geburtsdatum

\_\_\_\_\_  
Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Branche, Anzahl Beschäftigte

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

März 2026

## Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

### Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung [www.sgbs.ch/hotel](http://www.sgbs.ch/hotel)

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

### Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

### Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

### Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

### Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

### Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

**[www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)**