

# UBS Unternehmensbewertung

Übersicht Bewertungsdienstleistungen	Anlass	Kundenbedürfnis und Herausforderung	Kundennutzen der Unternehmensbewertung
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundierte Marktbewertungen vom führenden M&amp;A-Berater für Mittelstandstransaktionen in der Schweiz</li> <li>• 'State of the art' Vorgehen unter Verwendung aller gängigen Methoden                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Ertragsbasiert</b> DCF – Methode, Ertragswert, Dividend Discount Model</li> <li>– <b>Marktbasiert</b> Börsenkotierte Unternehmen, vergleichbare Transaktionen</li> <li>– <b>Vermögensbasiert</b> Historische Kosten, Marktwert, Liquidationswert</li> </ul> </li> <li>• Kombination von moderner Theorie und Methoden sowie Praxisbezug aus aktiver Beratung auf aktuellen Transaktionen</li> <li>• Breite Erfahrung aus über 200 Mandaten für Unternehmen aller Branchen</li> <li>• Zugang zum Transaktions-Know-how des M&amp;A-Teams sowie zur Sektor Expertise und des Research der UBS Investment Bank</li> <li>• Ansprechpartner:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Jürg Tauss, Leiter Unternehmensbewertung</li> <li>– Tel: +41 – 44 – 237 36 96</li> <li>– Email: juerg.tauss@ubs.com</li> </ul> </li> </ul>	<b>Externe Nachfolge / Unt.verkauf</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realistische Preis-erwartung</li> <li>• Fehlender Markt</li> <li>• Verhandlungs-grundlage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abgleich Erwartungen</li> <li>• Unabhängige Drittsicht</li> <li>• Strukturierte Verhandlungsgrundlage</li> </ul>
	<b>Interne Nachfolge (Familie/ Mgmt.)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Festlegung Verkaufspreis</li> <li>• Faire Behandlung der Parteien</li> <li>• Strukturierter Vermögensübergang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unabhängige Bewertungsanalyse</li> <li>• Plausibilitätstest des Business Plans</li> <li>• Basis Vermögensaufteilung</li> </ul>
	<b>Unter- nehmenskauf</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Festlegung Angebotspreis</li> <li>• Behandlung Synergien</li> <li>• Formulierung Offerte</li> <li>• Berücksichtigung Due Dilligence Findings</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abgleich Erwartungen</li> <li>• Unabhängige Drittsicht</li> <li>• Strukturierte Verhandlungsgrundlage</li> </ul>
	<b>Strategische Optionen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verifizierung Planungsgrundlage</li> <li>• Strateg. Controlling</li> <li>• Strateg. Diskussionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Standortbestimmung</li> <li>• Abgleich Innen- / Aussensicht</li> <li>• Orientierungshilfe bei Diskussion mit mögl. Partnern / Investoren</li> </ul>



Diese Publikation dient ausschliesslich zu Ihrer Information. Bitte beachten Sie, dass UBS sich das Recht vorbehält, die Dienstleistungen, Produkte sowie die Preise jederzeit an veränderte Marktverhältnisse bzw. Kosten durch Anpassung der Listen / Produktemerblätter zu ändern. In begründeten Fällen ohne Vorankündigung; sie werden in geeigneter Weise bekannt gemacht. Einzelne Dienstleistungen und Produkte sind rechtlichen Restriktionen unterworfen und können deshalb nicht uneingeschränkt weltweit angeboten werden.

© UBS 2018. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten. Stand März 2018