



# Caspar Graf Stauffenberg

## „Kauf und Verkauf eines Unternehmens – Abgeben und Neustarten“

Caspar Graf Stauffenberg studierte Business Administration an der European Partnership of Business Schools (EPBS) in Reutlingen und London. Bevor er sich dem Health-Care-Sektor zuwandte, arbeitete er als Berater und Projektleiter bei Arthur D. Little im Geschäftsbereich Strategie und Organisation sowie als Projektleiter Mergers & Acquisitions bei der Binding Gruppe (heutige Radeberger Gruppe). Graf Stauffenberg war CFO und später CEO der MAP Medizin-Technologie GmbH, die unter seiner Leitung an die ResMed Gruppe verkauft wurde. Hier war er CEO und Sprecher der Geschäftsführung mit Verantwortung für Marketing, Technik und Customer Service. Bevor er zu CatCap kam, war er als CEO und Gesellschafter am Aufbau der Aequos Endoprothetik GmbH tätig. Dieses Unternehmen wurde an die Lima Corporate, San Daniele (Italien), verkauft. Dank seines langjährigen und reichen Erfahrungsschatzes versteht es Graf Stauffenberg, in seinen Vorträgen komplexe Sachverhalte anschaulich darzustellen und die Teilnehmer für sein Thema zu faszinieren.

### Themen, Ideen & Philosophie

#### > M&A in Familienunternehmen

- Wie Sie die Ziele des Unternehmers und deren Gesellschafter analysieren, definieren und in Einklang bringen
- Wie Sie Ihren Masterplan vom Unternehmer zum Investor erfolgreich gestalten
- Wie Sie M&A als Instrument im Globalisierungs- und Innovationswettbewerb einsetzen
- Wie Sie mit erfolgreichem M&A sowohl Perspektiven für das Unternehmen als auch für den Verkäufer schaffen

#### > Innovation in der Medizin – Hürden erkennen und überwinden

- Wie Sie die produktspezifischen und relevanten Innovationshindernisse erkennen und bewerten
- Wie Sie einen realistischen Businessplan erstellen und Ihre Ertragsersparungen daran anpassen
- Wie Sie falsche Entscheidungen vermeiden und die richtigen Geldgeber finden

#### > Medizintechnische Märkte – Spielregeln, die Sie beherrschen sollten

- Wie Sie sich mit der richtigen Strategie gegenüber Oligopolisten behaupten
- Wie M&A in den Medizinmärkten funktioniert und was Sie beachten sollten

### Zahlen, Daten & Fakten

#### Über die CatCap GmbH

CatCap verbindet erfolgreiche Unternehmen mit Investoren und Beteiligungsmöglichkeiten aus aller Welt. Als partnerngeführte Corporate Finance Boutique ist CatCap in Deutschland mit 25 Mitarbeitern in Hamburg und München vertreten. Gemeinsam mit dem M&A Netzwerk Globalscope bietet CatCap eine integrierte cross-border M&A Beratung für mittelgroße Transaktionen. Globalscope verfügt über 45 Partnerfirmen in rund 40 Ländern mit über 500 Professionals weltweit. Die M&A-Berater von CatCap waren zuletzt bei Transaktionen mit Beteiligung von Publicis, Axel Springer, G+J, Funke, Xing, Rocket Internet, Rakuten, Boston Scientific, Hörmann, Dassault Systèmes, Görtz, afinum und DBAG beratend tätig.

„CatCap hat uns in der existenziellen Phase der Unternehmensnachfolge hervorragend unterstützt. Dank CatCap haben wir eine für uns maßgeschneiderte Lösung gefunden.“

#### Phytron GmbH

„CatCap hat es in hervorragender Weise verstanden, die StarMedTech als Technologieführer im globalen Markt für Laserchirurgie zu positionieren.“

#### StarMedTec GmbH

[www.excellente-unternehmer.com](http://www.excellente-unternehmer.com)

#### Engagement

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe

F

Vortragssprachen



#### Standort



München

#### Marke & Medien