



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Unternehmensverkauf und Nachfolge



- > Maßgebliche Stellschrauben der Unternehmensbewertung
- > Benchmarks und Kennzahlen für mehr Preistransparenz bei der Kaufpreisermittlung
- > Asset Deal oder Share Deal: Vor- und Nachteile verschiedener Übergabemodelle
- > Den richtigen Nachfolger direkt und diskret finden
- > Generationswechsel erfolgreich gestalten und die richtigen Fachkräfte für die Unternehmensnachfolge finden

Zielgruppe:

- > Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer, Geschäftsführende Gesellschafter,
- > Führungskräfte, Leitende Angestellte, Nachfolger, Nachfolgeinteressenten

Ihr Nutzen:

Welchen Wert hat mein Unternehmen?

Asset Deal oder Share Deal?
Vor- und Nachteile verschiedener Übergabemodelle

Verkauf und Nachfolge aktiv steuern

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält **kostenfrei** unsere S&P Produkte:

+ **Simulations-Tool „Bewertung des eigenen Unternehmens“**

Spezial:

+ Checkliste „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“

+ Checkliste „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen“ bei der Käufersuche

+ Checkliste „Anforderungs- und Auswahlkriterien für den Nachfolger“ bei der Nachfolgersuche

Termine:

14.06.2017
Berlin & München

21.09.2017
München & Köln

30.11.2017
Frankfurt & Hamburg

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

650,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

**Unternehmens-
verkauf erfolgreich
gestalten !**

Programm

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.00 Uhr **Welchen Wert hat mein Unternehmen?**



Stellschrauben für den besten Preis

- > Verfahren der Unternehmensbewertung:
Ertragswertverfahren, Discounted Cash Flow-Verfahren und
Multiplikatoren-Verfahren
- > Anforderungen des IdW-Standards S1 an die Bewertung bei
mittelständischen Unternehmen
- > Wie werden die Stärken und Chancen des Geschäftsmodells
bewertet?
- > Wie stark hängt das Unternehmen vom Inhaber ab?
- > Welche Optimierungsmaßnahmen sind zwingend notwendig?
- > Welche Faktoren bestimmen die Höhe des Unternehmenswerts?
- > Branchenbezogene Benchmarks für die Bewertung mittelständischer
Unternehmen

10.30 Uhr – 11.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

12.00 Uhr – 15.00 Uhr **Asset Deal oder Share Deal? Vor- und Nachteile verschiedener
Übergabemodelle**



Fahrplan Unternehmens- verkauf

- > Was sollte unter steuerlichen Gesichtspunkten beachtet werden?
- > Vor- und Nachteile der verschiedenen Übergabemodelle im Überblick
- > Bewertungsgesetz und vereinfachtes Ertragswertverfahren –
Ermittlung der Erbschaft- und Schenkungsteuer
- > Welche Möglichkeiten gibt es bei der Kaufpreisfinanzierung?
- + *S&P Fallstudie: Einsatz des Simulations-Tools „Bewertung des eigenen
Unternehmens“ und Ermittlung des Kaufpreises für ein
mittelständisches Unternehmen*
- + *S&P Checkliste: „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

15.00 Uhr – 17.30 Uhr **Verkauf und Nachfolge aktiv steuern – Ihr Projektfahrplan**



Richtige Auswahl des Nachfolgers

- > Die richtige Strategie für Familie und Firma finden - Möglichkeiten der Nachfolgegestaltung
 - > Ist die richtige Mannschaft an Bord?
 - > Anforderungskriterien für den „geeigneten“ Nachfolger
 - > Psychologie und Kommunikation in der Nachfolge
 - > Schritt für Schritt den Nachfolgeprozess erfolgreich umsetzen
- > Suche von Führungskräften und Nachfolgern
- > Instrumente für die aktive und passive Ansprache von möglichen Kandidaten
- > **Interaktive Live-Simulation:**
Zusammen mit den Teilnehmern wird Schritt für Schritt nach Fachkräften, sowie potentiellen Nachfolgern gesucht.

*Die Teilnehmer erhalten die **S&P Checkliste:**
„Anforderungs- und Auswahlkriterien für den Nachfolger“
„Projekt-Fahrplan für die aktive Steuerung von Verkauf und Nachfolge“*

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Andreas Leitner

Fachbereich Personalentwicklung

Herr Andreas Leitner ist bei Schulz & Partner als Berater und Headhunter tätig.

Im Rahmen der vielfältigen Beratungsprojekte hat er fundierte Kenntnisse in den Bereichen Personal, Führung, Vertrieb und Nachfolge erworben.

Er verfügt über ein exzellentes Fachkräfte-Netzwerk, so dass auch Suchmandate mit höchsten Ansprüchen erfolgreich umgesetzt werden können.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Optimierung des Unternehmens-Ratings
- > Erstellen von Bankberichten, Unterstützen bei Kreditverhandlungen und Club-Deals
- > Auswahl zinsgünstiger Kredite für Projekt- und Wachstumsfinanzierungen
- > Diskrete Kapitalsuche für Wachstum und Investitionen
- > Gutachter für Unternehmensbewertungen und Kaufpreisermittlungen
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Liquiditäts- und Finanzplanung**
Liquiditäts- und Finanzplanung von A bis Z
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Planung – Controlling – Steuerung**
Von der Planung über die BWA bis zur erfolgreichen Steuerung des Unternehmens
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!

Unternehmensverkauf und Nachfolge

Seminarpreis: 650,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. D02

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- 14.06.2017 Berlin München
 21.09.2017 München Köln
 30.11.2017 Frankfurt Hamburg

- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine
 Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Telefon / Persönlicher Kontakt Persönliches Anschreiben
 ESF-Förderung ist beantragt (Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!