



Wenn keiner für die Nachfolge bleibt – was tun

Optimale Gestaltung der Nachfolge - den besten Preis erzielen



- > Überblick zu den maßgeblichen Verfahren der Unternehmensbewertung
- > Unternehmensverkauf: Asset Deal oder Share Deal
- > Rechtssichere Regelungen für Kaufvertrag, Gesellschaftsvertrag und Satzung
- > Den richtigen Nachfolger finden und auswählen
- > Live: Online-Suche Nachfolger

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer, geschäftsführende Gesellschafter, Führungskräfte, Leitende Angestellte, Nachfolger, Nachfolgeinteressenten.

Ihr Nutzen:

Tag 1:

Unternehmensbewertung kompakt
– Den besten Preis erzielen!

Bewertung von Kundenstamm und Firmen-Know How

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

Tag 2:

Der „sichere“ Unternehmensverkauf – Rechts-Wissen kompakt

Verkauf und Nachfolge aktiv steuern

Den richtigen Nachfolger finden!
Ihr Projekt-Fahrplan

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält
kostenfrei unsere Produkte:

+ S&P Tool „Bewertung des eigenen Unternehmens“

+ S&P Tool „Aufbau einer eigenen Wissensbilanz“

Spezial:

+ Muster zum „idealen Vertrag“
Unternehmensverkauf

+ S&P Check „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“

+ S&P Check „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung“ bei der Käufersuche

+ S&P Leitfaden: Suche des richtigen Nachfolgers

Termine:

18. – 19.05.2017
Stuttgart

13. – 14.06.2017
Berlin

06. – 07.09.2017
Frankfurt am Main

16. – 17.11.2017
Leipzig

Service 
089/452 429 70-100

Preis:
1.180,00 €
zzgl. 19% MwSt.

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

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Unternehmensbewertung kompakt - Den besten Preis erzielen!**



Unternehmens-
wert

- > Unternehmensbewertung mit Ertragswert-, Discounted Cash Flow- und Multiplikatorenverfahren
- > Anforderungen des IdW-Standards S1 an die Bewertung bei mittelständischen Unternehmen
- > Branchenbezogene Kennzahlen für die Bewertung des eigenen Unternehmens
- > Wie werden die Wachstumschancen und Zukunftspotentiale optimal bewertet?
- > Welche Faktoren bestimmen die Höhe des Unternehmenswerts?

Fallstudie:

+ S&P Tool „Bewertung des eigenen Unternehmens“ und Ermittlung des Kaufpreises für das eigene Unternehmen

+ S&P Check „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 15.30 Uhr **Bewertung von Kundenstamm und Firmen-Know How**

- > Wie können Know How, Kundenstamm und Produkte bewertet werden?
- > Bewertung von immateriellen Vermögensgegenständen mit BilMoG
- > Positive GuV trotz hoher Entwicklungsaufwendungen: Welche Möglichkeiten gibt es?
- > Aufbau einer Wissensbilanz für das eigene Unternehmen
- > Optimale Darstellung der Zukunftsfähigkeit und der Wachstumschancen mit der Wissensbilanz

15.30 Uhr – 16.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **Asset Deal oder Share Deal?**
Vor- und Nachteile verschiedener Übergabemodelle



Asset Deal
oder
Share Deal

- > Vor- und Nachteile der verschiedenen Übergabemodelle im Überblick
- > Was sollte unter steuerlichen Gesichtspunkten beachtet werden
- > Bewertungsgesetz und vereinfachtes Ertragswertverfahren
- > Ermittlung der Erbschaft- und Schenkungsteuer
- > Wie kann der Kaufpreis mit wenig Eigenkapital finanziert werden?

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 10.00 Uhr

**Der „sichere“ Unternehmensverkauf –
Rechts-Wissen für den Verkäufer**


- > Muss-Vereinbarungen aus Verkäufersicht
- > Schutz von Geheimhaltungsinteressen des Verkäufers
- > Persönliche Enthftung und Freigabe von Banksicherheiten
- > Welche Käufer-Tricks sind zu beachten? Gefährliche Klauseln zum Rücktritt und zur Kaufpreisminderung
- > Optimale Regelungen und Vereinbarungen zur Kaufpreisklausel
- > Steuer-, Personal- und Umweltrisiken: Wie kann ich mich davor schützen?
- > Welche Regelungen des Kündigungsschutzes sind zu beachten?
- + *S&P Fallstudie: Formulierungsvorschläge für die Vertragsgestaltung*
- + *S&P Check „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen“ bei der Investorensuche*

10.00 Uhr – 10.30 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

10.30 Uhr – 12.30 Uhr

Verkauf und Nachfolge aktiv steuern



**Aktive
Kontrolle und
Steuerung des
Verkaufs**

- > Gesellschafterwechsel und richtig gestaltete Preisverhandlungen
- > Zeitraubenden Ärger unter Gesellschaftern mit der sog. Roulette-Klausel vermeiden!
- > Mehrheits- oder Minderheitsgesellschafter?
Auf die richtige Gestaltung der Satzung und Geschäftsordnung kommt es an!
- > Geschäftsführer-Vertrag: Nachhaftungsrisiken für den Veräußerer ausschließen
- > Beratervertrag, Beiratstätigkeit und Aufsichtsrat – aktive Kontrolle und Steuerung der Nachfolge

Fallstudie: S&P Muster zur „idealen Satzung für das eigene Unternehmen“

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 16.30 Uhr **Den richtigen Nachfolger finden! Ihr Projekt-Fahrplan**



Diskrete Suche
eines
Nachfolgers

- > Die richtige Strategie für Familie und Firma finden - Möglichkeiten der Nachfolgegestaltung
- > Anforderungskriterien für den „geeigneten“ Nachfolger definieren
- > Psychologie und Kommunikation in der Nachfolge
- > Schritt für Schritt den Nachfolgeprozess erfolgreich umsetzen
- > Veränderung der Personalsuche mit Online-Recruiting
- > Welche sind die wesentlichen Personal- und Nachfolge-Börsen?
- > Instrumente für die vertrauliche Suche von möglichen Kandidaten

*S&P Fallstudie: Online-Suche Nachfolger
Zusammen mit den Teilnehmern wird Schritt für Schritt nach
Fachkräften und potentiellen Nachfolgern gesucht.*

Ab 16.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

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

Zu den wesentlichen beruflichen Stationen zählen die Bankenprüfung, Bankenberatung sowie die Mittelstandsfinanzierung und Unternehmensberatung. Von 2000 bis 2006 leitete er das operative Bankgeschäft als Vertriebs- und Sanierungsvorstand bei Regionalbanken.

Andreas Leitner

Fachbereich Personal und Nachfolge

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.

Alexander Suck

Rechtsanwalt für Gesellschaftsrecht sowie Nachfolgelösungen

Rechtsanwalt Alexander Suck ist ein erfahrener Experte in der rechtlichen Gestaltung von Unternehmenskäufen/-verkäufen.

Er berät mittelständische Unternehmen bei allen gesellschaftsrechtlichen Fragen, sowie im Zuge der Unternehmensnachfolge.

Ingo Hölzig

Rechtsanwalt für Arbeits-, Vertrags- und Sanierungsrecht

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Jena und der Zulassung zur Rechtsanwaltschaft 2002 nahm Herr Hölzig seine Tätigkeit in der Kanzlei Suck & Kollegen auf.

Dort ist er Experte für alle Facetten des Arbeits-, Vertrags- und Baurechts. Er berät mittelständische Unternehmen sowie Gesellschafter/ Inhaber in Krisen- und Sanierungssituationen.

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

- Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- Ratingberatung
- Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- Operative Umsetzungsbegleitung und Interim Management
- Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- Nachfolgelösungen

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Rating und Bankverhandlungen

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:

- > **Pricing, Sales & Marketing**
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistung**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Liquidität ausbauen - Finanzen planen - Erfolg sichern**
Liquiditäts- und Finanzplanung von A bis Z
- > **Königsdisziplin Finanzierung**
Finanzen sicher steuern – Wachstum erfolgreich finanzieren

Wenn keiner für die Nachfolge bleibt – was tun

Seminarpreis: 1.180,00 € zzgl. 19% MwSt. - Produkt-Nr. D01

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 Seminarteil (bitte auswählen):

- | | | |
|---|-------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 18. - 19.05.2017 | Stuttgart | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 13. - 14.06.2017 | Berlin | <input type="checkbox"/> Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. 19 % MwSt.
(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |
| <input type="checkbox"/> 06. - 07.09.2017 | Frankfurt am Main | |
| <input type="checkbox"/> 16. - 17.11.2017 | Leipzig | |

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

- Empfehlung Internet Newsletter Xing
 Telefon / Persönlicher Kontakt Zeitung
 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!