



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:

15.02.2018

Hamburg

14.03.2018

Berlin

13.06.2018

Berlin

20.09.2018

München

29.11.2018

Frankfurt

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 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.

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

Rechtsanwalt Ingo Hölzig ist für den Fachbereich 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

- > 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!

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

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):

- 15.02.2018 Hamburg
- 14.03.2018 Berlin
- 13.06.2018 Berlin
- 20.09.2018 München
- 29.11.2018 Frankfurt

- 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!

Service 
089/452 429 70-100