



# Verkauf oder Nachfolge?

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:

17. – 18.05.2018  
Stuttgart

12. – 13.06.2018  
Berlin

15. - 16.11.2018  
Leipzig

## 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.

### 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

- > 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](http://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

Anmeldung online:

<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>

oder E-Mail an: [service@sp-unternehmerforum.de](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

## Verkauf oder Nachfolge?

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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://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/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

Ja, ich nehme am folgenden Seminarteil (bitte auswählen):

17. - 18.05.2018 Stuttgart

12. - 13.06.2018 Berlin

15. - 16.11.2018 Leipzig

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von **390,00 €** zzgl. 19 % MwSt.

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!

Service 

089/452 429 70-100