



Unternehmensverkauf und wie Sie ihn sicher umsetzen

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“ Unternehmens-
verkauf – 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 Geheimhaltungsverein-
barung“ bei der Käufersuche

+ S&P Leitfaden: Suche des
richtigen Nachfolgers

Termine:

27.-28.02.2019
Graz & Bregenz

23.-24.04.2019
Villach & Innsbruck

24.-25.07.2019
Graz & Salzburg

Preis:
1.180,00 €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-
Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfischungsgetränke 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

- > 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“*



Aktive
Kontrolle und
Steuerung des
Verkaufs

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 berät seit 23 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.

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.

Daniela Plener

Fachbereich Personal-Recruiting (S&P), Executive Development

Frau Plener ist im Personal-Recruiting für die Suche von Fach- und Führungskräften im Kundenauftrag zuständig.

Sie erarbeitet Konzepte für die gezielte Personalentwicklung mit dem Fokus „Unternehmensnachfolge“.

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



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/

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
- > **Königdisziplin Finanzierung**
Finanzen sicher steuern – Wachstum erfolgreich finanzieren

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

Unternehmensverkauf und wie Sie ihn sicher umsetzen

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

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

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

- | | | | |
|---|-------------------------------|---------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 27.-28.02.2019 | <input type="radio"/> Graz | <input type="radio"/> Bregenz | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 23.-24.04.2019 | <input type="radio"/> Villach | <input type="radio"/> Innsbruck | |
| <input type="checkbox"/> 24.-25.07.2019 | <input type="radio"/> Graz | <input type="radio"/> Salzburg | <input type="checkbox"/> 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

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!