



## Kompaktkurs

# Unternehmenswert & Nachfolge

Ihr Praxisleitfaden für die erfolgreiche Unternehmensübergabe



- > Wie kann ich die Nachfolge richtig organisieren?
- > Welche Übergabemodelle gibt es?
- > Wie kann ich einen fairen Unternehmenswert ermitteln?
- > Wie kann ich den besten Preis erzielen?
- > Wo findet man den geeigneten Nachfolger?
- > Wie kann ich die Nachfolge kommunizieren?
- > Wie behalte ich die Mannschaft an Bord?

## Zielgruppe:

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

## Ihr Nutzen:

### Tag 1

Welchen Wert hat mein Unternehmen?

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

Optimale Bewertung des Kundenstamms und Firmen-Know Hows

### Tag 2

Fit für die Nachfolge - Ihr Leitfaden für die erfolgreiche Nachfolgegestaltung

Den richtigen Nachfolger finden! Den Führungswechsel erfolgreich gestalten

Kommunikationsprozess zwischen Unternehmer, Nachfolger und Mitarbeitern

## Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei unser

- + Simulations-Tool „Bewertung des eigenen Unternehmens“
- + Simulations-Tool „Aufbau einer eigenen Wissensbilanz“

### Spezial:

- + Checkliste „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“
- + Checkliste „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen“ bei der Käufersuche
- + Checkliste „Anforderungs- und Auswahlkriterien für den Nachfolger“ bei der Investorensuche

## Termine:

26.11. – 27.11.2014  
Köln

28. 04. - 29.04.2015  
Düsseldorf

11.08. - 12.08.2015  
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 – 12.30 Uhr **Welchen Wert hat mein Unternehmen?**



### Unternehmensbewertung kompakt

- > Verfahren der Unternehmensbewertung:  
Ertragswertverfahren, Discounted Cash Flow-Verfahren  
und Multiplikatorenverfahren
  - > 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
- Fallstudie: Einsatz des Simulations-Tools „Bewertung des eigenen Unternehmens“ und Ermittlung des Kaufpreises für ein mittelständisches Unternehmen*
- + *Checkliste „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“*

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 Uhr **Vor- und Nachteile verschiedener Übergabemodelle**




### Asset Deal oder Share Deal ?

- > 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 ?
- > Zinsgünstige Förderprogramme im Überblick

## Programm 1. Seminartag

15.00 Uhr – 15.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

15.30 Uhr – 17.00 Uhr **Optimale Bewertung des Kundenstamms und Firmen-Know Hows**



### Kundenstamm & Know How bewerten


- > Wie können Know How, Personal, Kundenbeziehungen und Prozesse bewertet werden ?
- > Neue Gestaltungsmöglichkeiten des BilMoG für die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände
- > Positive GuV trotz hoher Entwicklungsaufwendungen: Welche Möglichkeiten gibt es ?
- > Aufbau einer eigenen Wissensbilanz für das eigene Unternehmen
- > Optimale Darstellung der Zukunftsfähigkeit, der Stärken und der Chancen mit Hilfe der Wissensbilanz
- > Welche Faktoren bestimmen den Geschäfts- und Firmenwert ?

Ab 17.00 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

## Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr Begrüßung  
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 11.00 Uhr **Fit für die Nachfolge - Ihr Leitfaden für die erfolgreiche Nachfolgegestaltung**



### S&P Nachfolge- Check: Leitfaden für mehr Sicherheit in der Nachfolge


- > 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

*Die Teilnehmer erhalten die **S&P Checklisten**:*

*„Anforderungs- und Auswahlkriterien für den Nachfolger“ und  
„Ist die richtige Mannschaft an Bord?“*

11.00 Uhr – 11.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Den richtigen Nachfolger finden! Den Führungswechsel erfolgreich gestalten**



### Wo finde ich den idealen Kandidaten?

- > Chancen und Mehrwert des Internets für Ihre Nachfolgersuche
- > Arbeitgeber-Bewertungsportale im Internet: Transparenz oder Stimmungsmache?
- > Welchen Ruf hat Ihr Unternehmen im Web?
- > Wie werden Chefs und Führungskräfte im Internet bewertet?
- > Mit den richtigen Online-Aktivitäten die Präsenz bei den besten Führungskräften und Nachfolgern gezielt steigern!
- > Top online Firmenbörsen und Nachfolgerportale


*Die Teilnehmer erhalten die **S&P Mustervorlagen**:*

*„Muster GmbH - Kurzprofil“ und  
„Inhaltsverzeichnis Muster-Unternehmensbewertung“*

## Programm 2. Seminartag

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 16.30 Uhr **Kommunikationsprozess zwischen Unternehmer, Nachfolger und Mitarbeitern**



### Instrumente für die erfolgreiche Kommunikation

- > Verbindliche Regel für die Führung und Zusammenarbeit in Familienunternehmen
- > Optimale Vorbereitung des Mitarbeiter- oder Nachfolgegesprächs
- > Anerkennung und konstruktive Kritik als Eigentümer, Manager und Familienmitglied
- > Effektive Gesprächsführung und Kommunikation mit den richtigen Führungstechniken

*Die Teilnehmer erhalten die **S&P Tests**:*

***S&P Test:** „Standortbestimmung Führungskompetenz und Führungsverhalten“*

***S&P Test:** „Ermitteln des eigenen Führungs- / Konflikttyps“*

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. Zudem berät er 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
- > Kapitalsuche und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

## 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
- > **Königsdziplin Finanzierung**  
Finanzen sicher steuern – Wachstum erfolgreich finanzieren

# Kompaktkurs Unternehmenswert & Nachfolge

Seminarpreis: 1.180,00 € zzgl. 19% MwSt

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 Seminar teil (bitte auswählen):

- |  |            |   |
|--|------------|---|
| <input type="checkbox"/> 26.11. – 27.11.2014 | Köln       | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine  |
| <input type="checkbox"/> 28.04. – 29.04.2015 | Düsseldorf |   |
| <input type="checkbox"/> 11.08. – 12.08.2015 | Leipzig    | <input type="checkbox"/> Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von <b>375,00€</b> zzgl. 19 % MwSt.<br><b>(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).</b> |

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

- |   |   |  |                               |
|---|---|--|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung   | <input type="checkbox"/> Internet   | <input type="checkbox"/> Newsletter  | <input type="checkbox"/> Xing |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt   | <input type="checkbox"/> Zeitung  |  |                               |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt<br>(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!