

# Vorbereitung und Umsetzung einer Unternehmensnachfolge

## Anleitung für erfolgreiche Unternehmer-Nachfolgeregelungen – ganztägiges Intensivseminar am 12.04.2011

### Hintergrund

Auch in den Softwarebranchen sind etwa zwei Drittel der Unternehmen mittelständisch geprägt und familiengeführt. Mit zunehmendem Alter stellt sich damit auch die Frage nach einer sinnvollen Nachfolgeregelung. Erfahrungsgemäß werden entsprechende Überlegungen häufig viel zu spät angegangen, und viele Unternehmen trifft diese Situation nahezu unvorbereitet. Missglückte Nachfolgekonzepte oder unzureichende Versorgung der Unternehmer sind häufig die Folge. Denn die Suche nach einem Nachfolger gestaltet sich häufig schwierig: Findet sich ein Nachfolger aus dem Kreis der Familie oder gibt es in der zweiten Management-Ebene qualifizierte Kandidaten? Ist es sogar notwendig, externe Manager an Bord zu nehmen, oder ist ein Unternehmensverkauf die einzig verbleibende Lösung? Wie bereite ich mein Unternehmen optimal auf einen solchen Schritt vor? Welche Unterstützung bieten Banken bei der Finanzierung des nötigen Kaufpreises? Was ist rechtlich und steuerlich zu beachten?

Für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung ist deshalb eine langfristige strategische Vorbereitung notwendig. Wie kann ich mein Unternehmen so ausrichten, dass eine Nachfolgeregelung für alle Beteiligten die besten Chancen bietet? Muss die Rolle des Unternehmers selbst neu definiert und angepasst werden?

Dieses ganztägige Seminar gibt eine sehr praxisorientierte Anleitung zur langfristigen Vorbereitung und erfolgreichen Umsetzung von Unternehmensnachfolgen. An praktischen Beispielen werden die Möglichkeiten, Chancen und Risiken diskutiert. Thomas Schröter hat selbst bereits Unternehmen veräußert und zahlreiche Unternehmensverkäufe an unterschiedliche Käufer als Berater begleitet.

### Zielgruppe

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und kaufmännisch Verantwortliche in ICT-, Internet- und Games-Unternehmen. Bitte haben Sie Verständnis, dass im Interesse der Unternehmer keine Berater zugelassen sind.

### Referent

Thomas Schröter, Geschäftsführer der eventurecat GmbH Corporate Finance Advisors und Coach beim TCC.

### Kosten

115 Euro inkl. MWSt und Verpflegung für technologieorientierte Unternehmen aus Berlin, für andere Branchen 175 Euro. Unternehmensberater sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

### Ort

Bundesallee 210, 10719 Berlin

### Datum

Dienstag, 12. April 2011, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr

### Anmeldung

Bitte melden Sie sich über folgenden Link an:

<http://www.tcc-berlin.de/db/slist.php?id=106>

Anmeldung unbedingt erforderlich.

## Agenda 12.04.2011

<b>08:30 Uhr</b>	<b>Begrüßungskaffee, Check-In und Ausgabe der Unterlagen</b>
<b>09:00 Uhr</b>	<b>Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer und ihrer Unternehmen</b>
<b>09:30 Uhr</b>	<b>Einführung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Prozess der Unternehmensübergabe - Überblick</li> <li>■ Generelle Nachfolgelösungen</li> <li>■ Finanzierungsvarianten</li> <li>■ Vorbereitung des Unternehmens</li> <li>■ Der Nachfolgeprozess im Detail</li> <li>■ Beteiligte und Dienstleister</li> </ul>
<b>10:15 Uhr</b>	<b>Familiennachfolge</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Herausforderung: Erbgleichheit</li> <li>■ Schenkung</li> <li>■ Testament oder Erbvertrag</li> <li>■ Nachteile der gesetzlichen Erbfolge</li> <li>■ Einstellung Fremdgeschäftsführer</li> <li>■ Familienstiftung</li> <li>■ Stufenweise Übergabe</li> </ul>
<b>10:45 Uhr</b>	<b>Kaffeepause und Gespräche mit dem Referenten</b>
<b>11:00 Uhr</b>	<b>Management Buy-Out/-In</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ MBO-Phasen</li> <li>■ Erwerbsmodelle</li> <li>■ Finanzierung aus Eigenmitteln</li> <li>■ Finanzierung mit Fremdkapital</li> <li>■ Finanzierung mit privatem Beteiligungskapital</li> </ul>
<b>12:30 Uhr</b>	<b>Mittagspause und offener Dialog</b>
<b>13:30 Uhr</b>	<b>Unternehmensverkauf (M&amp;A)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Phasen</li> <li>■ Entwicklung einer Verkaufsstrategie</li> <li>■ Vorbereitung</li> <li>■ Ansprache</li> <li>■ Analyse</li> <li>■ Abschluss</li> </ul>
<b>14:30 Uhr</b>	<b>Unternehmensbewertung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Überblick über die Verfahren</li> <li>■ Discounted-Cash-Flow-Methode</li> <li>■ Ertragswertverfahren</li> <li>■ Multiplikatoren- und Vergleichswertverfahren</li> <li>■ Ausschlaggebende Werttreiber</li> </ul>
<b>15:15 Uhr</b>	<b>Kaffeepause</b>

<b>15:30 Uhr</b>	<b>Förderprogramme</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Relevante Förderarten</li><li>■ KfW-Programme</li><li>■ Regionalprogramme Berlin-Brandenburg</li><li>■ Bürgschaftsbanken</li></ul>
<b>16:00 Uhr</b>	<b>Erfolgsfaktoren</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Auswahl geeigneter Nachfolger</li><li>■ Ursachen des Scheiterns von Nachfolgeregelungen</li><li>■ Praktische Tipps</li></ul>
<b>16:30 Uhr</b>	<b>Ende</b>