

# Seminar zur Unternehmensnachfolge am 16. - 17. Februar 2017 in Deidesheim (Pfalz)

## So verkaufen/kaufen Sie Ihr Unternehmen erfolgreich

**Stellt sich bei Ihnen wie bei vielen Unternehmern demnächst die Frage nach der Nachfolge? Möchten Sie als Nachfolger in ein zum Verkauf stehendes Unternehmen einsteigen?**

Die frühzeitige Vorbereitung auf den Führungswechsel ist erforderlich, um den Fortbestand eines Unternehmens zu sichern. Für eine erfolgreiche Übertragung ist eine Vielzahl von Aufgaben und Herausforderungen zu beachten - sowohl für den Inhaber als auch für den zukünftigen Nachfolger.

Nach dem Vortragsabend zum Thema „Unternehmensnachfolge“ an der Hochschule Ludwigshafen veranstaltet das „Finance-Institut“ in Kooperation mit ausgewählten Praxisvertretern ein vertiefendes Seminar mit großer Praxisnähe.

Sie erwartet ein abwechslungsreiches und informatives Programm mit verschiedenen methodischen Elementen, das Ihnen den Weg zu einem erfolgreichen Unternehmensverkauf / -kauf ebnet.



## Was bietet Ihnen das Seminar?

- Theoretische Grundlagen der Unternehmensnachfolge
- Arbeitsgruppen zu praxisorientierten Spezialthemen
- Praxisvorträge mit verschiedenen Fallbeispielen
- Diskussions- und Fragerunden
- Impulsvorträge von Prof. Dr. Defren und Prof. Dr. Walz
- Erfahrungsaustausch und Netzwerken mit anderen Unternehmensinhabern in kleinem Kreis
- Einen exklusiven Tagungsort in einer malerischen Weinbauregion
- Weinprobe im renommierten Weingut Reichsrath von Buhl und Abendessen im Deidesheimer Hof

16.02.

# 1. Seminartag

09:30 - 09:45 Uhr

**Begrüßung und Einführung**

09:45 - 11:15 Uhr

**Vorträge zu theoretischen Grundlagen der Unternehmensnachfolge (Teil 1)**

- Prozess, Beteiligte und Übertragungswege bei der Unternehmensnachfolge
- Innovationsmanagement und Digitalisierung als strategische Herausforderung vor und nach der Übergabe

11:15 - 11:45 Uhr

**Kaffeepause**

11:45 - 13:15 Uhr

**Vorträge zu theoretischen Grundlagen der Unternehmensnachfolge (Teil 2)**

- Was muss der Übergeber von sich preisgeben? Die Erstellung wichtiger Unterlagen durch den Verkäufer
- Wie bewerte ich mein Unternehmen? Überblick über die gängigen Bewertungsmethoden in der Praxis

13:15 - 14:15 Uhr

**Mittagessen**

14:15 - 15:00 Uhr

**Impulsvortrag von Prof. Dr. Walz: Fünf psychologische Entscheidungsfehler bei der Unternehmensnachfolge**

15:00 - 16:00 Uhr

**Arbeitsgruppen zu Spezialthemen (jeder Teilnehmer durchläuft alle drei Gruppen):**

- Was ist mein Unternehmen konkret wert? Berechnung eines indikativen Unternehmenswertes in 60 Minuten
- Welche rechtlichen Fallstricke gilt es bei Unternehmensübertragungen zu beachten?
- Wie beeinflussen Jahresabschluss und Steuern den Verkaufserlös?

16:00 - 16:30 Uhr

**Kaffeepause**

16:30 - 18:30 Uhr

**Arbeitsgruppen zu Spezialthemen (Fortsetzung)**

Abend  
(im Preis inklusive)

**Weinprobe im Weingut Reichsrath von Buhl und Abendessen im Deidesheimer Hof**

17.02.

## 2. Seminartag

09:00 - 10:30 Uhr

### **Praxisvorträge zur Unternehmensnachfolge (Teil 1)**

- Fallbeispiele zur Finanzierung des Unternehmenserwerbs im Mittelstand
- Fallbeispiele zu unterschiedlichen Käufergruppen (Nachfolgeregelungen innerhalb und außerhalb der Familie)

10:30 - 11:00 Uhr

### **Kaffeepause**

11:00 - 12:00 Uhr

### **Praxisvorträge zur Unternehmensnachfolge (Teil 2)**

- Fallbeispiele zu rechtlichen und steuerlichen Problemen beim Verkauf eines Unternehmens
- Fallbeispiel einer Finanz- und Nachfolgeplanung für Unternehmer

12:00 - 12:30 Uhr

### **Impulsvortrag von Prof. Dr. Defren: Anlegen und Vorsorgen in Zeiten der Niedrigzinsphase**

12:30 - 13:30 Uhr

### **Mittagessen**

13:30 - 15:45 Uhr

### **Diskussionsrunden (jeder Teilnehmer durchläuft alle drei Diskussionsrunden)**

- Drei Diskussionsrunden mit jeweils finanzwirtschaftlichem, steuerlichem und rechtlichem Fokus
- Auswahl von vorgegebenen Gruppenthemen durch die Teilnehmer
- Präsentation und Diskussion der eigenen Praxisfälle in der Gruppe mit „Peer Coaching“

15:45 - 16:00 Uhr

### **Kaffeepause**

16:00 - 16:45 Uhr

### **Zusammenfassung der Ergebnisse aus den Diskussionsrunden und Beantwortung offen gebliebener Fragen**

16:45 - 17:00 Uhr

### **Feedbackrunde und Verabschiedung**

**Wenn Sie Fragen zum Programminhalt oder -ablauf haben, wenden Sie sich bitte an Prof. Dr. Timo Defren:  
E-Mail: [timo.defren@hs-lu.de](mailto:timo.defren@hs-lu.de) oder Telefon: 0151 614 19 615**

16.-17.02.

## Ihre Referenten des Seminars

### Dr. Michael Böhmer WP, StB



Michael Böhmer ist Partner der mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft RTG Revisions- und Treuhand GmbH Dr. Böhmer und Partner, Ludwigshafen und berät bei Unternehmenskäufen und -verkäufen seit Jahren mittelständische Unternehmen auf betrieblicher Ebene bzw. deren Inhaber auf privater Ebene.



### Prof. Dr. Timo Defren



Timo Defren ist Professor für Corporate Finance und Kapitalmarkttheorie an der Hochschule Ludwigshafen am Rhein. Darüber hinaus ist er für CF Advisors tätig und berät Kunden bei Unternehmenstransaktionen und Kapitalbeschaffungen. Zuvor arbeitete er einige Jahre bei einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Fokus auf Unternehmensübernahmen und -bewertung.



### Lisa Grundhöfer



Lisa Grundhöfer ist im Private Banking der HypoVereinsbank für die Finanz- und Nachfolgeplanung sowie das Stiftungsmanagement verantwortlich. Hierbei erstellt sie für vermögende Privatkunden und Unternehmer sowie deren Familien ganzheitliche Finanzanalysen und entwickelt individuelle Langzeitstrategien zur privaten (Vermögens-) Absicherung - sowohl zu Lebzeiten als auch im Erbfall.



### Nico M. Konrad



Als Mitgründer der CF-Advisors PartnerG berät Herr Konrad bei Unternehmensübernahmen & -verkäufen (M&A), neuartigen Kapitalbeschaffungsformen sowie als Interims-Manager. Davor verantwortete er als Direktor weltweite Beratungsmandate in einer der größten unabhängigen M&A-Unternehmensberatungen in Mannheim und München nach weiteren Stationen bei einer US-Investment Bank in Frankfurt & London mit Fokus auf den Mittelstand.



16.-17.02.

## Ihre Referenten des Seminars

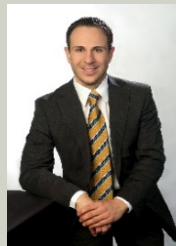
### Karl-Heinrich Lorenz, Rechtsanwalt



RA Karl-Heinrich Lorenz ist Gründungspartner der wirtschaftsrechtlich orientierten Anwaltskanzlei Pabst Lorenz + Partner, Mannheim. Er ist seit vielen Jahren in der Beratung mittelständischer Unternehmen tätig. In diesem Zusammenhang werden Unternehmensnachfolgen in unterschiedlichen Formen sowohl auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite begleitet und gestaltet.

**PABST | LORENZ + PARTNER**

### Sebastian Müller



Sebastian Müller ist bei der HypoVereinsbank Relationship Manager und in dieser Funktion Ansprechpartner für mittelständische Firmenkunden in der Region Rhein-Neckar. Zu den Aufgaben gehört auch die Beratung von Finanzierungslösungen für Übergeber und Übernehmer im Rahmen der Unternehmensnachfolge.

**HypoVereinsbank**  
Member of  UniCredit

### Prof. Dr. Philipp Sandner



Prof. Dr. Sandner ist Professor für Produktionswirtschaft an der Frankfurt School of Finance & Management. Zusätzlich ist er für CF Advisors tätig und berät Kunden im Bereich Innovationsmanagement und moderner Finanzierungsformen. Zuvor beriet er Unternehmen in Fragen der IP-Vermarktung, Technologiestrategie, -entwicklung und -bewertung.

**CF Advisors**  
Ihr Corporate Finance Partner

### Prof. Dr. Hartmut Walz



Hartmut Walz lehrt an der Hochschule Ludwigshafen am Rhein mit Schwerpunkt Finanzen, Anlageklassen und Anlegerverhalten. Der ausgewiesene Verhaltensökonom ist Autor zahlreicher Fachartikel und Bücher. Viele UnternehmerInnen profitierten von seiner Expertise, wie die menschliche Psyche Geschäftsentscheidungen beeinflusst.

 Hochschule  
Ludwigshafen am Rhein

16.-17.02.

## Ihre Anmeldung

Hiermit melde ich mich für das Seminar „Unternehmensnachfolge“  
am 16. - 17. Februar 2017 in Deidesheim verbindlich an

Name: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Ich benötige eine Übernachtung am 16.02.2017:  ja  nein

Ich nehme am Abendprogramm am 16.02.2017 teil:  ja  nein

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

### ■ Anmeldungen unter:

Telefon: 0621 5860 041

Fax: 0621 5860 027

E-Mail: MBoehmer@drboehmer.de

Anschrift: RTG - Dr. Böhmer und Partner

Lisztstraße 111

67061 Ludwigshafen am Rhein

### ■ Anmeldebedingungen:

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Abendprogramm (Weinprobe und Abendessen)

- 850 € ohne Übernachtung
- 980 € mit Übernachtung und Frühstück

Für Anmeldungen bis zum **25.11.2016** erhalten Sie einen **Preisnachlass von 15%** auf den Seminarpreis exkl. Übernachtung. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren, bis zu zwei Wochen vorher berechnen wir 50% der Seminargebühr und danach die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

16.-17.02.

## Ihre Anreise

### ■ Tagungs- und Übernachtungsort

Kaisergarten  
Weinstraße 12  
67146 Deidesheim



### ■ Weinprobe

Reichsrath von Buhl  
Weinstraße 12  
67146 Deidesheim



### ■ Abendessen

Deidesheimer Hof  
Marktplatz 1  
67146 Deidesheim

