

Anmeldung

Anmeldung bitte per E-Mail, Fax, postalisch oder online auf unserer Homepage unter **Taurus Akademie**.

Für Rückfragen steht Ihnen Christina Maragkoudakis unter der Telefonnummer **06196 64009-62** gerne zur Verfügung.

Ich melde mich verbindlich an zum M&A-Tagesseminar Unternehmenskauf/Unternehmensverkauf im Mittelstand:

- Mittwoch, 04. November 2020, Frankfurt am Main**
- Dienstag, 10. November 2020, Braunschweig**
- Donnerstag, 26. November 2020, München**

UNTERNEHMEN

NAME, VORNAME

FUNKTION IM UNTERNEHMEN

STRASSE, HAUSNUMMER

PLZ, ORT

E-MAIL

TELEFON

DATUM, UNTERSCHRIFT

Taurus Advisory GmbH Tel.: 06196 64009-50
Alleestraße 6 Fax: 06196 64009-47
65812 Bad Soden am Taunus E-Mail: akademie@taurusadvisory.de
www.taurusadvisory.de

Rechnung/Teilnahme

Eine Rechnung wird Ihnen umgehend zugeschickt und gilt als Teilnahmebestätigung. Eine Stornierung der Teilnahme ist nach eingegangener Anmeldung aus organisatorischen Gründen leider nicht mehr möglich. Selbstverständlich ist die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers möglich (Änderungen bitte umgehend mitteilen). Aufgrund des Workshop-Charakters der Veranstaltung und den aktuellen Covid-19 Vorgaben ist die Teilnehmerzahl auf 20 Personen begrenzt.

Unser Angebot

- Umfassender Überblick zu allen Aspekten einer erfolgreichen M&A-Transaktion mit vielen Praxisbeispielen
- Erstklassige Referenten mit langjähriger praktischer Erfahrung
- Workshop-Charakter
- Wissensvermittlung anstatt Marketingveranstaltung
- Hochwertige, ausführliche Seminarunterlagen
- Exklusive Verpflegung und Getränke inbegriffen
- Zusagen werden in der Reihenfolge der Anmeldung berücksichtigt

Tagungsort Frankfurt a.M.

Falkenstein Grand
Debusweg 6-18
61462 Königstein im Taunus
Tel. 06174 900

Tagungsort Braunschweig

Steigenberger Parkhotel
Nimes-Straße 2
38100 Braunschweig
Tel. 0531 482220

Tagungsort München

Schloss Hohenkammer
Schlossstraße 18-25
85411 Hohenkammer
Tel. 08137 9340

Wir haben selbstverständlich alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen, um das Seminar entsprechend den geltenden **Covid-19** Vorsorge-regelungen (Anzahl der Teilnehmer, Mindestabstände etc.) durch-zuführen. Sollten heute noch nicht absehbare behördliche Restriktionen eine Durchführung des Seminars nicht ermöglichen, wird das Seminar als Live-Webinar durchgeführt.

Anmeldeschluss

Frankfurt a.M.: 28. Oktober 2020
Braunschweig: 03. November 2020
München: 19. November 2020

Preis:

620,00 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer



Unternehmenskauf / Unternehmensverkauf im Mittelstand

**Vorbereitung, Bewertung, Transaktion
und Finanzierung**

Tagesseminar

04. November 2020, Frankfurt am Main
10. November 2020, Braunschweig
26. November 2020, München

für Geschäftsführer, Vorstände und Gesellschafter

Eine Leistung der

Inhalte

Unternehmenskäufe und -verkäufe stellen mittelständische Unternehmer vor große Herausforderungen. In unserem Tagesseminar gehen wir strukturiert und im Detail auf sämtliche Aspekte einer Unternehmenstransaktion ein. Wir nehmen u. a. ausführlich Stellung zu folgenden Fragen:

- Unternehmensakquisitionen als Wachstumsstrategie – die richtige Ergänzung für organisches Wachstum
- Ist mein Unternehmen in seiner jetzigen Form attraktiv für eine Unternehmensnachfolge? Was muss ggf. geändert werden?
- Was ist mein Unternehmen wert? Welche Bewertungsverfahren sind die richtigen?
- Was sind die richtigen Schritte im Transaktionsprozess?
- Wie finde ich einen Käufer für mein Unternehmen?
- Strategischer oder Finanzinvestor – wer ist für die Zukunft meines Unternehmens und meiner Mitarbeiter der richtige Partner?
- Welche Transaktionsstruktur ist die richtige und welche steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten bestehen?
- Was sollten ein Letter-of-Intent (LOI) und ein unverbindliches Angebot beinhalten?
- Wie bereitet man sich optimal auf eine Erwerbsprüfung (Due Diligence) vor?
- Welche Besonderheiten sind bei einem Unternehmenskaufvertrag zu beachten?
- Wie kann im aktuellen Marktumfeld ein Unternehmenskauf am besten finanziert werden?

Unser Tagesseminar ist für Geschäftsführer, Vorstände, Gesellschafter und Führungskräfte mittelständischer Unternehmen und Konzerne konzipiert, um praxisnah und zielgerichtet über alle Phasen einer Unternehmenstransaktion zu informieren.

In einer Mischung aus Expertenvorträgen mit Fallbeispielen und Workshops erhielten bereits über 700 Teilnehmer das Rüstzeug für zukünftige Gespräche mit interessierten Käufern oder Verkäufern, Mitgesellschaftern und Wettbewerbern.

Um ein hohes Maß an Informationsaustausch in einem exklusiven Rahmen zu gewährleisten und um die aktuellen Covid-19 Vorgaben zu erfüllen, ist die Teilnehmerzahl des Seminars auf 20 Personen im Tagesraum begrenzt.



Programm

09:30	Begrüßung Vorstellung der Referenten und Seminarteilnehmer
09:45	Die aktuelle Marktsituation für Unternehmenstransaktionen (M&A)
10:00	Aktive Kauf- und Verkaufsvorbereitung <ul style="list-style-type: none">■ Voraussetzungen für eine Unternehmenstransaktion■ Wertsteigernde Einflussfaktoren aus Verkäufersicht■ Professionelle Aufbereitung von Verkaufsunterlagen
11:00	Kaffeepause
11:30	Die Unternehmensbewertung – detaillierte Bewertung eines mittelständischen Unternehmens aus Käufer- und Verkäufersicht <ul style="list-style-type: none">■ Klassische Bewertungsverfahren (DCF, Multiples, LBO)■ Der Umgang mit Unternehmensverbindlichkeiten/-guthaben■ Working Capital und betriebsnotwendige Liquidität
12:30	Die Suche nach dem richtigen Partner <ul style="list-style-type: none">■ Longlist und Shortlist■ Professionelle Ansprache von Zielunternehmen■ Letter-of-Intent (LOI) und Indicative Offer (IO)
13:00	Mittagessen
14:00	Die Due Diligence im M&A-Prozess <ul style="list-style-type: none">■ Vorbereitung und Durchführung■ Elektronischer Datenraum
14:30	Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten bei Unternehmenstransaktionen <ul style="list-style-type: none">■ Tax Due Diligence■ Gestaltungsmöglichkeiten der Transaktion■ Steuerklauseln im Kaufvertrag
15:30	Vom Unternehmenswert zum Kaufpreis <ul style="list-style-type: none">■ Vor- und Nachteile von Rückbeteiligungen■ Chancen und Risiken von Earn-Out-Regelungen■ Verkäuferdarlehen – Risiken richtig managen
16:15	Kaffeepause
16:45	Der Unternehmenskaufvertrag <ul style="list-style-type: none">■ Aufbau und Inhalt des Kaufvertrages■ Garantien und Freistellungen■ Juristische Fallstricke und No-Go's
17:45	Die intelligente Finanzierung der Transaktion <ul style="list-style-type: none">■ Strukturierung und Umfang der Finanzierung■ Rahmenbedingungen und Sicherheiten
18:15	Resümee und offene Fragen <ul style="list-style-type: none">■ Erfolgsfaktoren einer Transaktion■ Leistung und Vergütung von M&A Beratungen
18:30	Ende

Referenten

Taurus Advisory GmbH

Taurus ist eines der führenden, unabhängigen Beratungshäuser für Unternehmenstransaktionen im Mittelstand. Seit über 15 Jahren bieten wir unseren Mandanten erstklassige, maßgeschneiderte M&A-Beratung zu den Themen Unternehmenskauf und -verkauf, Unternehmensnachfolge und Transaktionsfinanzierung für mittelständische Unternehmer.



DR. KLAUS SCHMITTE
MANAGING PARTNER



DR. DIRK FINDEISEN
MANAGING DIRECTOR

Schadbach Rechtsanwälte

Schadbach Rechtsanwälte ist eine international tätige Wirtschaftskanzlei. Sie ist eine der Top-Boutiquen in den Bereichen Gesellschaftsrecht, M&A, Corporate Finance, Venture Capital und Private Equity.



KAI SCHADBACH LL.M.
RECHTSANWALT,
PARTNER

RSM GmbH

In Deutschland verfügt die RSM GmbH über 15 Standorte und gehört zu den führenden deutschen mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften. Als Teil des globalen Netzwerks von RSM International ist das Unternehmen in der Lage, seine Dienstleistungen national und weltweit in höchster Qualität anzubieten.



THOMAS DONSBACH
STEUERBERATER,
GESCHÄFTSFÜHRER