

## Anmeldung

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

Für Rückfragen steht Ihnen Petra Neun unter der Telefonnummer **06196 64009-56** gerne zur Verfügung.

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

- Dienstag, 08. September 2020, Leipzig**
- Dienstag, 15. September 2020, Gelsenkirchen**
- Dienstag, 29. September 2020, Stuttgart**

---

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](http://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 ist die Teilnehmerzahl auf 25 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 Leipzig

Steigenberger Grandhotel  
Salzgäßchen 6  
04109 Leipzig  
Tel. 0341 3505810

### Tagungsort Stuttgart

Schlosshotel Monrepos  
Domäne Monrepos 22  
71634 Ludwigsburg  
Tel. 07141 3020

### Anmeldeschluss

Leipzig: 01. September 2020  
Gelsenkirchen: 08. September 2020  
Stuttgart: 22. September 2020

### Preis:

620,00 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

### Tagungsort Gelsenkirchen:

Schloss Berge  
Adenauerallee 103  
45894 Gelsenkirchen  
Tel. 0209 17740



## Unternehmenskauf / Unternehmensverkauf im Mittelstand

**Vorbereitung, Bewertung, Transaktion  
und Finanzierung**

### Tagesseminar

**08. September 2020, Leipzig**  
**15. September 2020, Gelsenkirchen**  
**29. September 2020, Stuttgart**

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 Transaktion? 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 bzw. Verkäufern, Mitgesellschaftern und Wettbewerbern.

Um ein hohes Maß an Informationsaustausch in einem exklusiven Rahmen zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl des Seminars auf 25 Personen begrenzt!



# Programm

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

# 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

## GvW Graf von Westphalen

GvW zählt zu den führenden Rechtsberatern im deutschen Mittelstand. Herr Schwarzfischer ist langjähriges Mitglied der Praxisgruppe M&A bei GvW. Als Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht berät er schwerpunktmäßig Familienunternehmen und Unternehmen des industriellen Mittelstands bei M&A Transaktionen aller Art.



**BENJAMIN SCHWARZFISCHER**  
RECHTSANWALT

## 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