

## Anmeldung

IHK Projekte Hannover GmbH  
Schiffgraben 49, 30175 Hannover  
Tel.: (0511) 3107-270  
Fax: (0511) 3107-435  
E-Mail: [handel-dienstleistungen@hannover.ihk.de](mailto:handel-dienstleistungen@hannover.ihk.de)

- Unternehmensbewertung – Grundlagen und Besonderheiten am 11.2.2019
- Gründen und Wachsen durch Unternehmenskauf am 15.3.2019
- Unternehmenswert nachhaltig steigern - Entwicklung eines Masterplans am 29.3.2019

Unternehmen/Institution

Name, Vorname

Anschrift

PLZ, Ort

Telefon, Telefax

E-Mail

Datum, Unterschrift

### Zahlungsbedingungen und Datenschutzhinweise:

Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag erst nach Erhalt der Rechnung. Dieser wird auch fällig, wenn eine eventuelle Abmeldung in schriftlicher Form nicht 7 Tage vor dem Veranstaltungstermin erfolgt, da sonst keine kostendeckende Durchführung der Veranstaltung gewährleistet ist.

Die IHK Projekte Hannover GmbH erhebt Ihre oben angegebenen Daten im Zusammenhang mit Ihrer Anmeldung zu einem Seminar. Weitere Informationen gem. Art. 13 und 14 DS-GVO zur Verarbeitung Ihrer Daten und unsere AGB finden Sie unter [www.hannover.ihk.de/infopflichten\\_projekte](http://www.hannover.ihk.de/infopflichten_projekte) (Dokumentnummer: 081860322).



### Industrie- und Handelskammer Hannover Schiffgraben 49 30175 Hannover

**Organisation:**  
Nadine Şaşmaz  
Abt. Handel und Dienstleistungen  
Tel.: 0511/3107-270  
Fax: 0511/3107-435  
[handel-dienstleistungen@hannover.ihk.de](mailto:handel-dienstleistungen@hannover.ihk.de)



## Unternehmensnachfolge:

Suchen – Bewerten –  
Weiterentwickeln



Programm 1. Halbjahr 2019

Bild: © panthermedia.net/pressmaster

## I. Unternehmensbewertung – Grundlagen und Besonderheiten

### Ziel:

Ein zentraler Aspekt bei der Unternehmensnachfolge ist die Frage, wie viel das Unternehmen wert ist. Den absolut richtigen und objektiven Unternehmenswert gibt es dabei nicht. In der Regel ist der Kaufpreis das Ergebnis längerer, häufig auch zäher Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer.

Bei der Unternehmensbewertung finden unterschiedliche Methoden Anwendung und nicht jede Bewertungsmethode liefert für ein und dasselbe Unternehmen sinnvolle Ergebnisse. Die Ermittlung des Unternehmenswertes muss daher sehr sorgfältig und für alle Beteiligten nachvollziehbar erfolgen.

In diesem Seminar werden verschiedene Verfahren vorgestellt, um den Teilnehmern bei der Suche nach der für ihr Unternehmen passenden Bewertungsmethode zu helfen. Anhand praktischer Beispiele wird eine Unternehmensbewertung durchgeführt und es werden Einflussfaktoren und „Stellschrauben“ aufgezeigt.

### Inhalte:

- Grundlagen der Bewertung
- Bewertungsmethoden
- Fallstricke und Gestaltungsmöglichkeiten
- Praxisbeispiele
- Möglichkeiten und Grenzen der Bewertung

**Termin:** 11.2.2019 von 14:00 – 17:00 Uhr

**Ort:** IHK Hannover

**Preis:** 120 € + 19 % USt. (brutto 142,80 €) einschließlich Seminarunterlagen

**Referent:** Roland J. Gördes  
[www.grc-ub.de](http://www.grc-ub.de)

## II. Gründen und Wachsen durch Unternehmenskauf

### Ziel:

Eine Firma zu kaufen, scheint auf den ersten Blick nicht sonderlich schwer. Allerdings drohen Stolpersteine und Fehlerquellen bei der Suche, den Verhandlungen, der Prüfung und der Umsetzung eines Unternehmenskaufes.

Dieser Workshop unterstützt sowohl Unternehmer als auch MBI-Kandidaten bei folgenden Fragen:

- Wie kann ich meine Suche systematisch vorbereiten?
- Wo und wie finde ich das passende Unternehmen?
- Wie präsentiere ich mich als Käufer?
- Wie sondiere ich „Blender“ und „Diamanten“?
- Wie erfolgt eine Due-Diligence-Prüfung?
- Was sind die erfolgreichsten Verhandlungsmethoden?
- Was sind die (vertraglichen) „Stolpersteine“?
- Was ist nach Übernahme/Kauf zu beachten?

### Inhalte:

- Die Erstellung eines Such-Profiles – als Einzelperson oder Unternehmen
- Die richtigen Instrumente für eine Suche in einem undurchsichtigen Markt
- Präsentations- und Verhandlungsmethoden
- Unterschiedliche Erwartungen von Käufer/Verkäufer
- Effektive Analysemethoden
- Prüfung des Unternehmens auf Herz und Nieren
- Inhalt einer Absichtserklärung (Letter of Intent)
- Eckpunkte eines Kaufvertrages

**Termin:** 15.3.2019 von 9:00 – 13:00 Uhr

**Ort:** IHK Hannover

**Preis:** 150 € + 19 % USt. (brutto 178,50 €) einschließlich Seminarunterlagen

**Referenten:** Axel Bergmann und Ingo Claus  
[www.die-nachfolgespezialisten.eu](http://www.die-nachfolgespezialisten.eu)

## III. Unternehmenswert nachhaltig steigern – Entwicklung eines Masterplans

### Ziel:

Das Ziel jedes Unternehmenslenkers ist es, sein Unternehmen gut aufzustellen und kontinuierlich voran zu bringen. Nur so entwickelt sich ein nachhaltig wertvolles Unternehmen, welches das langfristige Überleben sichert, eine ausreichende externe Finanzierung oder einen angemessenen Veräußerungspreis beim Unternehmensverkauf ermöglicht.

In diesem Workshop wird aufgezeigt, wie die richtigen Wachstums- und Werttreiber entdeckt und Potenziale identifiziert werden, um diese langfristig ausbauen zu können. Zudem wird auf drohende Stolpersteine und Fallen verschiedener Wachstumsstrategien hingewiesen.

Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Strategien und Methoden, die ein Unternehmen wertvoller machen. Vielfältige Praxisbeispiele und ein Leitfaden für die Umsetzung helfen dabei, einen eigenen Fahrplan zu entwickeln.

### Inhalte:

- Sichtweisen und Erwartungen von Externen
- Geheimnisse „wertvoller“ Unternehmen
- Vorteile bei Kapitalsuche und Unternehmensverkauf
- Wirkungsvolle Werttreiber für das eigene Unternehmen
- Nachhaltige Erfolgsfaktoren und passende Strategien
- Grundlagen für einen individuellen Fahrplan

**Termin:** 29.3.2019 von 9:00 – 13:00 Uhr

**Ort:** IHK Hannover

**Preis:** 150 € + 19 % USt. (brutto 178,50 €) einschließlich Seminarunterlagen

**Referent:** Karl Weber  
[www.mittelstandsfinanzierer.de](http://www.mittelstandsfinanzierer.de)