

18. Mai 2006
in der Villa Hammerschmiede
Hauptstraße 162, 76327 Pfinztal-Söllingen

Die besten Strategien für die

UNTERNEHMENS- NACHFOLGE

- Lösungsvarianten für die Unternehmensnachfolge
- Preisfindung bei der Unternehmensveräußerung
- Harmonisierung des Gesellschafterkreises: Wenn die Strategie leidet
- Optimierung der privaten Vermögenslage: Auslösen privater Sicherheiten
- Risikobegrenzung und Haftungsbeschränkung
- Vermögensmanagement für Unternehmer

EXKLUSIV FÜR
UNTERNEHMERINNEN
& UNTERNEHMER
MAX. 20 TEILNEHMER

Veranstaltungspartner

 KLEIN & COLL.
the fine art of consulting



Thümmel, Schütze & Partner
Rechtsanwälte

Informationen unter: Telefon 0 69 / 79 40 95-74
aa@convent.de · www.convent.de

ZUM KONFERENZINHALT

Mittelständische Unternehmen, das zeigt die Erfahrung, unterschätzen die besonderen Probleme im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen. Kauf und Verkauf von Unternehmen wie auch die Aufnahme von Eigenmitteln sind komplexe Aufgaben, welche kommerzielle, rechtliche, steuerliche, psychologische und finanzielle Aspekte berühren. Die erfolgreiche Umsetzung solcher Vorhaben hängt daher von ihrer möglichst detaillierten Vorbereitung ab und erfordert die zielgerichtete Vernetzung aller Beteiligten zu einem integrierten Projektteam.

DIE VERANSTALTUNG AUF EINEN BLICK:

- | | |
|------------------|---|
| 10.00 Uhr | Begrüßung |
| 10.15 Uhr | Unternehmensverkauf im Rahmen der Nachfolgelösung |
| 11.15 Uhr | <i>Kaffeepause</i> |
| 11.45 Uhr | Die Minderheitsbeteiligung als flexibles Instrument der Unternehmensnachfolge |
| 12.45 Uhr | <i>Mittagessen</i> |
| 14.15 Uhr | Rechtliche Optimierung des Unternehmensverkaufs |
| 15.15 Uhr | <i>Kaffeepause</i> |
| 15.30 Uhr | Strategische Vermögensplanung nach einem Unternehmensverkauf |
| 16.30 Uhr | Resümee und Diskussion |
| 17.00 Uhr | Ende der Veranstaltung |

MODERATION



DR. RALF NÖCKER

ist seit dem 01. Januar 2000 als Wirtschaftsredakteur bei der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ in Frankfurt am Main tätig. Themenschwerpunkte in der Berichterstattung sind u. a. Marketing, Internationale Bilanzierung und Familienunternehmen. Seine Beiträge erscheinen in den Rubriken „Management“, „Beruf und Chance“ und er ist Blattmacher im Unternehmensressort. Dr. Nöcker ist darüber hinaus für die Unternehmens- und Personalberatung sowie die Werbebranche zuständig.

HOTELINFORMATION

Zwischen Karlsruhe und Pforzheim, halb versteckt hinter alten Bäumen und zur Hälfte eingefasst von einem natürlich gewachsenen Park liegt das [Relais & Chateaux Hotel Villa Hammerschmiede](#). Ein großzügiges Villengebäude aus dem Jahr 1893 – außen behutsam restauriert, innen stilvoll renovierte Räume – gibt dem Seminar den Rahmen.



[Villa Hammerschmiede](#)

Hauptstraße 162, 76327 Pfinztal-Söllingen

Telefon: 0 72 40 / 601 0, Telefax: 0 72 40 / 601 60

www.villa-hammerschmiede.de

Für die Tagungsteilnehmer steht unter dem [Stichwort ConVent](#) ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen (Übernachtung im Einzelzimmer 130 Euro + 16 Euro Frühstück, inkl. MwSt.) zur Verfügung. Bitte setzen Sie sich zur Reservierung möglichst bis 13. April mit dem Hotel in Verbindung.



MICHAEL KELLER

ist Teilhaber von **Klein & Coll.**, einer der führenden M&A Boutiquen in Deutschland, die sich auf den Bereich Kauf und Verkauf kleinerer und mittlerer Unternehmen (small cap) spezialisiert hat. Er wirkte in den vergangenen Jahrzehnten an mehreren hundert Transaktionen mit. Er ist außerdem Mitglied im Stiftungsbeirat M&A im Mittelstand im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main sowie Dozent an dem Stuttgart-Institute of Management and Technology der Universität Hohenheim (Stuttgart).

10.15 Uhr

Unternehmensverkauf im Rahmen der Nachfolgelösung

- Lösungsvarianten für die Unternehmensnachfolge
- Der Ablauf des Transaktionsprozesses bei einem Unternehmensverkauf
- Preisfindung bei der Unternehmensveräußerung: Wie erziele ich den höchstmöglichen Kaufpreis?
- Unternehmenswert versus Unternehmenspreis
- Psychologische Aspekte der Unternehmensnachfolge



OLAF BRUNS

ist seit 1999 bei **3i**, einem der weltweit führenden Private-Equity und Venture-Capital-Unternehmen tätig. Herr Bruns verfügt über acht Jahre Erfahrung im internationalen Investmentumfeld. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich Wachstumsfinanzierung mittelständischer Unternehmen. Herr Bruns startete seine Karriere zunächst beim Otto Versand in Hamburg. Anschließend an sein Studium der Betriebswirtschaftslehre arbeitete er bei Arthur Andersen.

11.45 Uhr

Die Minderheitsbeteiligung als flexibles Instrument der Unternehmensnachfolge

- Die Alternative zum Börsengang: Unternehmensfinanzierung durch Private Equity
- Bedeutung von Private Equity für die deutsche Wirtschaft
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit während der Beteiligungsphase



DR. GABRIELE FONTANE

ist Partnerin bei **Thümmel, Schütze & Partner**, einer wirtschaftlich ausgerichteten Kanzlei mit vier Standorten in Deutschland und zwei Büros im Ausland. Vor Eintritt in die Kanzlei war Frau Dr. Fontane für eine US-amerikanische Sozietät tätig. Sie berät seit über zehn Jahren Käufer und Verkäufer bei M&A- und Private Equity-Transaktionen. Den Schwerpunkt ihrer Tätigkeit bildet die Beratung von Management Buy-Outs mittelständischer Unternehmen.

14.15 Uhr

Rechtliche Optimierung des Unternehmensverkaufs

- Allgemeine rechtliche Gestaltung des Verkaufs eines Unternehmens
- Optimierung von Kaufpreisregelungen
- Haftungsrisiken des Verkäufers und deren Limitierung



CLAUDIA KRAETER

ist Direktorin in der Gruppe Strategische Vermögensplanung bei der [LGT Bank in Liechtenstein & Co OHG](#).

Zu ihren Aufgaben zählt die ganzheitliche Entwicklung und Umsetzung von Vermögenskonzepten im Zusammenhang mit unternehmerisch geprägtem Vermögen, insbesondere die Strukturierung von Erlösen aus Unternehmensverkäufen. Vor ihrer jetzigen Tätigkeit war sie als Finanzplanerin bei Merck Finck & Co Privatbankiers sowie bei Delbrück & Co Privatbankiers in München tätig und verfügt daher über einschlägige Erfahrung auf diesem Gebiet.

15.30 Uhr

Strategische Vermögensplanung nach einem Unternehmensverkauf

- Relevante Aspekte des Übergangs von unternehmerischem Vermögen in Privatvermögen
- Erfolgreich geführte Privatvermögen am Beispiel der Fürstenfamilie von Liechtenstein
- Auswahlkriterien für zukünftige Vermögensverwalter
- Nachfolgeregelungen unter Berücksichtigung des Ziels eines generationenübergreifenden Vermögenserhalts

ANMELDUNG

PER FAX AN: 0 69 / 79 40 95 44

per Post an:

ConVent GmbH, Senckenberganlage 10-12,
60325 Frankfurt am Main

Teilnahmegebühr: 1. Person: 590,- Euro
2. Person: 390,- Euro (zzgl. MwSt.)

Frühbucherrabatt (Buchungen bis zum 4. Mai 2006):
1. Person: 500,- Euro
2. Person: 300,- Euro (zzgl. MwSt.)

Teilnehmerzahl begrenzt

Ja, ich nehme teil an:

Die besten Strategien für die Unternehmensnachfolge 18. Mai 2006

Unternehmen

Name 1. Person

Name 2. Person

Position

Telefon, Telefax

E-Mail (für Anmeldebestätigung)

Straße, Hausnummer

PLZ/Ort

Unterschrift/Firmenstempel

Veranstalter



ConVent GmbH
Senckenberganlage 10-12, 60325 Frankfurt am Main
www.convent.de
Ansprechpartnerin: Anna Acker
Telefon 0 69 / 79 40 95 - 74, Telefax 0 69 / 79 40 95 - 44